



<https://latribunelibre.com/emploi/business-manager-it-f-h-2>

Business Manager IT F/H

Description

En tant que Business Manager IT, vous jouerez un rôle clé dans la croissance et le développement de notre portefeuille client au sein de notre nouvelle Business Unit Transformation Digital . Vous serez responsable de la création de nouvelles opportunités d'affaires et du développement des comptes existants. Vous participerez également à l'expansion de nos équipes en recrutant de nouveaux ingénieurs d'affaires et consultants.

Responsabilités:

- Développement Commercial:
- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels.
- Gérer et développer les relations avec les clients existants.
- Élaborer des propositions commerciales et répondre aux appels d'offres.

Gestion de Portefeuille:

- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Négocier les contrats et assurer la satisfaction client.
- Suivre et gérer les projets en cours pour garantir leur bon déroulement.

Recrutement et Management:

- Participer au recrutement des ingénieurs d'affaires et consultants.
- Encadrer et former les nouvelles recrues.
- Mettre en place des objectifs et des plans de carrière pour les membres de l'équipe.

Stratégie et Reporting:

- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Assurer un reporting régulier sur les performances commerciales et les KPIs.
- Participer aux réunions stratégiques et aux comités de direction.

Qualifications

Formation:

- Diplôme d'une grande école de commerce, d'ingénieur ou équivalent.

Expérience:

- de minimum 3 ans d'expérience en tant que Business Manager ou dans un poste similaire.

Organisme employeur

VIMA CONSULTING

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

92002, ANTONY, ANTONY, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
40000 €

Date de publication

22 septembre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

22.10.2024

- Compétences Techniques:
- Connaissance approfondie des processus de vente et de gestion de compte.
- Expérience en gestion de projets et en négociation de contrats.
- Maîtrise des outils CRM et des techniques de prospection.

Compétences Personnelles:

- Excellentes capacités de communication et de négociation.
- Forte orientation résultats et sens du service client.
- Capacité à travailler en autonomie et à gérer plusieurs projets simultanément.
- Leadership et capacité à motiver une équipe.

Avantages:

- Salaire compétitif avec bonus basé sur la performance.
- Opportunités de développement professionnel et de formation continue.
- Environnement de travail dynamique et stimulant.
- Participation à des projets innovants et à forte valeur ajoutée.