



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-d'affaires-cybersecurite-h-f-f-h-2>

## Ingénieur d'affaires – Cybersécurité H.F F/H

### Description

#### Secteur : services IT & cybersécurité – PME française en forte croissance

Vous souhaitez rejoindre une structure à taille humaine, où l'autonomie, la collaboration et la qualité des relations humaines sont de véritables leviers de performance ?

Vous cherchez un rôle à fort impact, mêlant développement commercial, accompagnement client et suivi opérationnel ?

Nous recrutons un-e Ingénieur-e d'Affaires Confirmé-e pour accélérer le développement d'une entreprise spécialisée dans l'accompagnement technique et les projets forfaitaires auprès d'acteurs privés et publics.

**Vos missions**  
Au sein d'une équipe commerciale dynamique, vous prenez en charge la construction et l'animation de votre portefeuille sur la région Île-de-France :  
Développement & prospection

- Identifier, cibler et prospecter de nouveaux comptes stratégiques.
- Positionner les offres de prestations forfaitaires et d'assistance technique en fonction des besoins métiers et techniques de vos prospects.

#### Gestion & fidélisation client

- Accompagner les clients dans la durée, en adoptant une approche conseil.
- Multiplier les opportunités au sein des comptes existants.
- Piloter la relation commerciale jusqu'à la signature.

#### Pilotage des missions

- Assurer le suivi des prestations réalisées chez les clients.
- Maintenir un lien régulier avec les consultants en mission.
- Garantir la satisfaction et la qualité de service.

#### Contribution interne

- Participer au recrutement des consultants (préqualification, identification de profils, participation aux entretiens).
- Contribuer à des actions marketing et au rayonnement commercial de l'entreprise.
- Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels en France (déplacements ponctuels).

### Qualifications

#### Profil recherché

#### Organisme employeur

Talents Business

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

#### Lieu du poste

75111, PARIS 11, PARIS, France

#### Date de publication

15 janvier 2026 à 16:03

#### Valide jusqu'au

14.02.2026

- Formation supérieure Bac+3 à Bac+5 en commerce, business ou gestion de projet.
- Minimum 5 ans d'expérience en développement commercial B2B dans le secteur IT, ESN, services numériques ou prestations techniques.
- Aisance relationnelle, posture conseil, sens du développement long terme.
- Maîtrise d'un CRM, des méthodes de prospection et de négociation commerciale.
- Anglais opérationnel (B2).

- Package attractif pouvant aller jusqu'à 100 000 € bruts/an (fixe + variable), selon votre expérience et votre capacité à générer du business.
- Deux jours de télétravail par semaine
- Jours de congés en plus (12 jours environ)