



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

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)