



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-daffaires-f-h-104>

## INGENIEUR D’AFFAIRES F/H

### Description

En intégrant le service commercial de notre client, le candidat aura la charge de commercialiser des services essentiels au fonctionnement des prospects et clients (Cloud, Modern Workplace, Télécom et Services Managés...) sur le secteur confié.

### Ses principales missions consisteront à :

- Développer et piloter un portefeuille de prospects/clients dans une optique de croissance et de fidélité (PME, ETI, collectivités, ...),
- Rédiger des offres commerciales dans le respect des conditions de vente et de rentabilité des affaires,
- Participer à l’élaboration des réponses aux dossiers d’Appels d’Offres, l’élaboration du chiffrage et la mise en forme des propositions,
- Se positionner en force de conseil pour les clients/prospects avec la capacité d’analyser leurs besoins et de les accompagner vers de nouveaux projets,
- Participer à différentes manifestations (réseaux professionnels, salons...) permettant de gagner en visibilité ou de collecter de l’information (concurrence, marché...).

### Il pourra compter sur les coopérations quotidiennes suivantes :

- Les Assistants Commerciaux : Apportent leur assistance sur le suivi clients (commandes, devis et suivis de dossiers) et fournisseurs (suivi des demandes de cotation),
- Les Ingénieurs Avant-Vente : Assurent de la garantie et de la faisabilité technique du projet client et apportent leur expertise et la crédibilité technique de la société,
- Les différents experts de l’entreprise (Production, Exploitation, Directeurs d’Offres, Experts) : Support des clients pendant toute la durée de vie des services vendus,
- L’équipe Marketing & Communication : au bénéfice du déploiement de campagnes nationales, de campagnes régionales mises en œuvre par le Responsable Régional des Ventes, ou pour mieux utiliser les outils existants (documents, bases de données ...).

### Qualifications

#### Connaissances professionnelles spécifiques :

- Expérience réussie d’au moins 3 ans de vente de prestations et/ou de solutions informatiques, de produits édités, de services IT/télécoms en B2B,
- Sur le plan technique, une maîtrise de la culture digitale et des évolutions

**Organisme employeur**  
EUROPEAN XLAB

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
ACTIVITÉS SPÉCIALISÉES,  
SCIENTIFIQUES ET  
TECHNIQUES DIVERSES

**Lieu du poste**  
35238, RENNES, RENNES, France

**Salaire de base**  
50000 € - **Salaire de base**  
90000 €

**Date de publication**  
24 septembre 2025 à 09:06

**Valide jusqu’au**  
16.10.2025

technologiques

**Qualités personnelles requises :**

- Habitude à travailler en équipe et dans la bonne humeur,
- Sens du service et force de conseil pour les clients / les prospects
- Goût du challenge et culture du résultat,
- Volonté de s'inscrire dans un projet d'entreprise ambitieux,
- Vrai tempérament et expérience de « chasseur » garantira l'accroissement du parc client existant
- Curiosité pour découvrir les besoins des clients / prospects et grande empathie afin de comprendre les non-dits et les grilles de choix des prospects afin de les transformer les prospects en clients.
- Qualités de communication et de rédaction afin d'échanger avec des clients et interlocuteurs de hauts niveaux

**Avantages liés au Poste :**

- Travailler dans un cadre agréable, avec des équipes « fun » et dynamiques,
- Télétravail et mobilité géographique possible,
- Perspectives d'évolution à courts, moyens et longs termes,
- Rejoindre un acteur engagé et reconnu dans son domaine, sur son marché avec des clients prestigieux sur qui s'appuyer et sur lesquels le Groupe communique afin de consolider son image.