



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-daffaires-f-h-161>

Ingénieur d’Affaires F/H

Description

Contexte :

Dans le cadre du développement commercial et du pilotage d’un portefeuille clients, nous recherchons un(e) Ingénieur d’Affaires capable de prospecter, négocier, fidéliser et assurer le suivi contractuel d’un ensemble de prestations techniques.

Le poste combine des responsabilités commerciales, contractuelles, financières et un rôle opérationnel de coordination. L’objectif : développer le chiffre d’affaires, garantir la tenue des engagements et maintenir une satisfaction client durable.

Missions :

1. Développement commercial

- Prospecter de nouveaux clients : industrie, tertiaire, copropriétés, collectivités, bailleurs, etc.
- Qualifier les besoins et proposer des solutions techniques adaptées.
- Élaborer les offres commerciales (maintenance, travaux, modernisation, services).
- Assurer les soutenances, défendre les propositions, négocier les contrats.
- Développer le portefeuille existant et détecter les opportunités de croissance.

2. Gestion de portefeuille & contrats

- Assurer le suivi contractuel, administratif et financier d’un portefeuille clients.
- Piloter les principaux indicateurs de performance : rentabilité, taux de transformation, performance opérationnelle.
- Préparer et animer les revues de compte clients.
- Gérer les litiges, réclamations et problématiques contractuelles.
- Garantir un niveau de satisfaction élevé et une relation client durable.

3. Coordination opérationnelle

Collaboration étroite avec :

- Responsables techniques / responsables de secteur
- Techniciens, chefs de projets, ingénieurs travaux

Organisme employeur
PROJECT TECH

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
13201, MARSEILLE 01,
MARSEILLE, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication
28 décembre 2025 à 16:03

Valide jusqu’au
27.01.2026

- Back-office, ADV, support commercial
- Direction technique ou direction d'agence

Rôle opérationnel :

- Contribuer au dimensionnement et à la planification des prestations.
- Vérifier la conformité technique et contractuelle des opérations vendues.
- Assurer la cohérence entre besoins client, faisabilité technique et capacité opérationnelle.

4. Sécurité / Qualité – Compétences techniques

- Compréhension des installations techniques (électrique, mécanique, électromécanique, CVC, ascenseurs selon secteur).
- Lecture de plans et capacité à dialoguer avec les équipes techniques.
- Maîtrise du cycle de vente B2B (analyse, offre, négociation, closing).
- Maîtrise des outils CRM, Pack Office et ERP.

Compétences comportementales

- Leadership transversal et sens du collectif.
- Excellente communication orale et écrite.
- Négociation, persuasion, orientation résultats.
- Capacité analytique, gestion des priorités, autonomie.
- Sens du service client, aisance relationnelle, posture professionnelle solide.

Qualifications

Profil recherché

- Diplôme : Ingénieur, Bac+5 technique ou commercial avec forte appétence technique.
- Expérience : Minimum ans en gestion d'affaires, développement commercial, maintenance industrielle, BTP, facility management ou équipements techniques.
- Goût pour le terrain et le contact client.
- Mobilité selon périmètre commercial (déplacements réguliers).