



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-daffaires-f-h-49>

Ingenieur d'affaires F/H

Description

Afin de renforcer l'équipe commerciale déjà en place, nous recherchons un ingénieur d'affaires Senior (H/F). En étroite collaboration avec la direction, vous aurez à votre charge :

§ La commercialisation de l'ensemble de l'offre de Sedona en assistance technique et au forfait :

- o Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage (Finance de marchés, Gestion d'actifs)
- o Maîtrise d'œuvre (Java, PHP, .Net, Mobilité)
- o Business Intelligence (outils de reporting, ETL)

§ La prospection, le développement et la gestion des comptes existants (BNP, Société Générale, Natixis, CACEIS...)

§ L'ouverture de nouveaux comptes

§ Le développement de stratégies de partenariats (éditeurs, intégrateurs, SSII)

§ La participation au processus de recrutement des consultants et la gestion des collaborateurs.

Activités principales :

- § Définir les besoins (profils des collaborateurs)
- § Créer, gérer et développer un portefeuille de clients constitué de Grands Comptes
- § Fidéliser le portefeuille clients
- § Répondre aux appels d'offres
- § Rédiger des propositions commerciales si pas d'existant
- § Prospecter les comptes liés au domaine santé/prévoyance/mutuelle
- § Participer au recrutement
- § Gérer le suivi des collaborateurs.

Organisme employeur
SEDONA

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET
LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste
75109, PARIS 09, PARIS, France

Date de publication
7 janvier 2025 à 12:06

Valide jusqu'au
06.02.2025

Activités annexes :

§ Contribuer à la veille technologique dans le cadre de ses clients

Perspectives d'évolution :

§ Appréhender de nouveaux domaines fonctionnels

§ Elargir son portefeuille client

§ Apprendre des nouveaux métiers / l'aspect conseil

§ Evoluer vers des responsabilités d'encadrement

Qualifications

De formation supérieure Bac + 4/5, vous justifiez d'une première expérience réussie en tant que commercial(e) sur un poste similaire dans la vente de prestations intellectuelles (régie et /ou forfait) auprès d'une clientèle grands comptes banque/finance/industrie.

Votre organisation et votre maîtrise de la vente de prestations de services faciliteront votre démarche commerciale pour franchir les portes afin de convaincre de nouveaux clients.

Vous aimez avant tout votre autonomie et être « en première ligne » vis à vis de vos clients et de votre équipe de collaborateurs que vous représentez auprès de Sedona. Vous avez envie de vous investir dans une structure à taille humaine qui est à un moment clé de son développement et de faire partie des éléments moteurs de la croissance de l'entreprise. Vous êtes rigoureux (se), autonome, force de proposition. Vous bénéficiez d'une excellente capacité de communication car vous serez directement en contact avec des interlocuteurs au niveau exécutif, côté IT et côté métier.

Vous instaurez une vraie relation de partenariat avec les uns, vous recrutez et accompagnez les autres au quotidien dans leur carrière professionnelle.

Sedona vous choisira pour vos qualités humaines et entrepreneuriales, votre talent commercial et votre sens du service et du résultat.