



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

Ingénieur d'affaires IT ESN F/H

Description

Vous avez une forte appétence pour le développement commercial ? Vous souhaitez rejoindre une équipe passionnée ? **Alors vous êtes notre nouveau talent !**

En tant qu'Ingénieur d'affaires IT, vous serez directement rattaché(e) à un Responsable d'Agence et serez au cœur du développement de notre portefeuille clients. Vous représenterez l'entreprise auprès de vos comptes clients et assurerez la gestion complète de vos missions, de la prospection à la relation avec les collaborateurs.

Vos principales responsabilités incluent :

- Identifier, proscrire et ouvrir de nouveaux comptes clients.
- Apporter des solutions adaptées aux enjeux de vos clients avec une forte capacité de proposition.
- Manager de proximité : accompagner vos consultants en mission et assurer leur suivi de carrière.
- Suivre et piloter la relation client tout au long du processus de vente (contrats, suivi des commandes, comités de pilotage, respect des indicateurs de performance).
- Garantir l'atteinte des objectifs commerciaux en termes de KPI (RDV clients, propositions commerciales, closing).
- Reporting régulier de votre activité auprès de votre manager et mise à jour quotidienne des données dans les outils CRM.

Lors de la prise de poste, des déplacements en région chez les clients sont à prévoir.

Ce que nous vous apportons :

- **Rémunération : Fixe de 35K€ à 45K€ brut /an variable entre 15 ET 20K€ par an**
- **Les avantages classiques :**
 - Une mutuelle prise en charge à 50%
 - Un remboursement à 50% du titre de transport

Organisme employeur

HELPLINE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

17 octobre 2025 à 09:04

Valide jusqu'au

13.11.2025

Et nos spécificités :

- Des locaux très récents, sécurisés et accessibles en transport en commun ou parking à disposition
- La possibilité de travailler chez un leader du marché
- Une équipe dirigeante stable (75% dans le groupe depuis plus de 20 ans)
- Un groupe rentable et en croissance permanente
- Une carte tickets restaurant (9,5€ pris en charge employeur à 60%)
- Des primes de cooptation allant jusqu'à 1000€
- Un accompagnement sur mesure
- Un CSE avec de nombreux avantages culturels
- Un institut de formation pour accompagner le développement de vos compétences
- Un partenaire mobilité
- Une équipe soudée, engagée et conquérante

Qualifications

Expérience réussie de **3 ans minimum** sur un **poste similaire en Entreprise de Services du Numérique (ESN), indispensable, avec une pratique confirmée de la relation BtoB dans le secteur de l'IT.**

Compétences incontournables : proactivité commerciale, solides capacités relationnelles et managériales, et aptitude à travailler en collaboration.

Qualités personnelles : dynamisme, esprit entrepreneurial, capacité à accompagner la carrière des collaborateurs et orientation résultats.

Vous êtes passionné par le développement commercial, force de proposition et souhaitez apporter votre expertise à une structure en pleine croissance.

Alors vous êtes le collaborateur que nous recherchons, découvrez un nouveau terrain de jeu en nous rejoignant !