



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

Ingénieur d'affaires Plateaux/CDS F/H

Description

Rejoignez un acteur majeur de la transformation digitale dans l'industrie : nucléaire, énergie, alimentaire, chimie, pharmacie...

L'entreprise compte aujourd'hui plus de 120 collaborateurs (dessinateurs, projeteurs, administrateurs et ingénieurs applicatifs, ...) formés et opérationnels sur des solutions numériques BIM et PLM dans l'installation générale et les systèmes de tuyauteries. Ils apportent leur expertise auprès des Bureaux d'Etudes de leurs clients, grandes industries Françaises et internationales, ETI et PME.

Basé(e) à Paris (La Défense), vous serez chargé(e) de développer l'activité Projets et Centres de Services sur tout le territoire Français. L'entreprise, reconnue dans le domaine du nucléaire, cherche à valoriser son expertise et à développer ses parts de marché dans d'autres secteurs de l'industrie en général : automobile, traitement de l'eau, pharma, oil&gas, chimie, cosmétique, ...

Dans ce contexte, vos missions sont les suivantes :

- Construire une stratégie commerciale basée sur les anciens clients de l'entreprise et/ou vos secteurs d'activité de prédilection
- Mener des actions de prospection construites et suivies
- Construire une relation durable avec les donneurs d'ordre et les parties prenantes de vos cibles
- Identifier les opportunités de projets
- Construire les offres commerciales en vous appuyant sur les ressources Avant Vente et les experts produits de l'entreprise
- Défendre et conclure les affaires initiées
- Accompagner et suivre vos clients dans la durée

Qualifications

Issu(e) d'une formation commerciale ou technique, vous avez une première expérience commerciale confirmée d'au moins 5 ans auprès d'une clientèle industrielle que ce soit dans le domaine de l'ingénierie ou de l'IT.

Vous aimez et savez travailler sur des projets à valeur ajoutée et des cycles de vente « complexes » sur des offres de type forfaits, centres de services, plateaux mutualisés, ... Vous savez construire des relations profondes avec les parties prenantes de votre périmètre : clients, prospects et partenaires.

Organisme employeur
NEOVITY

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
92026, COURBEVOIE,
COURBEVOIE, France

Salaire de base
60000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication
26 septembre 2025 à 19:03

Valide jusqu'au
26.10.2025