

INGÉNIEUR COMMERCIAL SENIOR BIM BTP F/H

Groupe de conseil (effectif > 400 pers. / Croissance > 25%)

Réf. 015234

Lieu : Paris 17ème

Type de contrat : CDI

Niveau de salaire : 70.000 € dont Fixe 40.000 € (variable non plafonné)

Missions

Notre client est un groupe de conseil en ingénierie créé en France en 2005, avec pour ambition de proposer une alternative disruptive au marché. Il s'inscrit dans la tradition des groupes de conseil à haute valeur ajoutée de l'hexagone, et mène des projets innovants sur plusieurs continents. Implantés en France, en Belgique, en Espagne, au Maroc, à Dubai et en Thaïlande, les 400 experts du Groupe de 19 nationalités différentes accompagnent les clients dans une démarche d'excellence technologique et humaine, dans les écosystèmes des télécoms, de l'énergie et de la finance.

Notre client intervient en France et à l'international avec une offre de services orientée « métier » lui permettant de répondre sur mesure aux exigences de ses clients. Historique dans les télécoms, notre client a su enrichir son offre ces dernières années et diversifier son portefeuille de clients en s'appuyant largement sur son expertise en matière de gestion de grands projets. Il intervient aujourd'hui encore essentiellement dans les télécoms mais le poids de ce secteur a désormais tendance à se contracter au profit des secteurs de l'énergie et de la finance au sein desquels de solides positions ont été acquises.

Après 15 années d'existence, notre client poursuit sa croissance à un rythme de +25% par an. Notre client souhaite accélérer son développement commercial, tout particulièrement dans les secteurs Télécom, BTP, Energie, IT, IoT, Pétrochimie, Automobile.

Notre client recrute **son/sa Ingénieur(e) Commercial(e) Senior BIM BTP** qui aura, en relation étroite avec son Team Leader BTP, pour principales responsabilités :

- Le développement commercial sur le périmètre défini (BIM BTP).
- Le ciblage et la cartographie des comptes Prospects et Clients.
- L'identification des réponses à Appels d'Offres.
- Le foisonnement des comptes Clients.

- La prospection et l'obtention des rendez-vous Clients/Prospects.
- La conduite de réunions avec les Clients/Prospects, épaulé si besoin par le Directeur de la Business Unit.
- La sélection des candidats avec l'aide de la Cellule Recrutement.
- La validation des profils proposés par la Cellule Recrutement.
- La présentation des consultants aux Clients/Prospects.
- Le management des consultants et le suivi de leurs missions, avec l'aide si besoin du Team Leader.

Profil recherché

- Vous possédez une expérience d'au moins 3 à 4 ans acquise en ESN ou en cabinet de conseil dans le placement de consultants chez des clients grands comptes (vente de prestations d'assistance technique) dans le secteur du BTP.
- Très bonne qualité d'expression, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Très bon sens de l'organisation.
- Grande capacité d'analyse et de synthèse.
- Autonomie, initiative et réactivité.
- Forte implication et sens de la responsabilité commerciale.
- Bon relationnel, communication facile et sens du service vis-à-vis des clients et des consultants.
- Permis B (nombreux déplacements à prévoir).