

INGÉNIEUR D'AFFAIRES ESN F/H

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

Réf. 010049

Lieu : Paris 17ème

Type de contrat : CDI

Niveau de salaire : 50.000 € (dont fixe 32.000 €) / Var. 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 et à Dubai, 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, Energie, IT, IoT, Pétrochimie, Energie & Automobile.

Notre client recrute **son/sa Business Manager** qui aura pour principales responsabilités de :

- Assurer le développement commercial sur le périmètre défini.
- Cibler et cartographier les comptes Prospects et Clients et définir/partager l'approche commerciale avec le management de la Business Unit.
- Assurer le foisonnement des comptes Clients.
- Mener les réunions commerciales avec les Clients/Prospects.

- Identifier et sélectionner les candidats avec l'aide de la Cellule Recrutement.
- Valider le recrutement des consultants lors d'entretiens.
- Présenter les consultants aux Clients ou Prospects.
- Manager des consultants et assurer leur suivi en mission.
- Assurer le reporting auprès de la Direction Générale.

Profil recherché

- Vous possédez une 1ère expérience commerciale réussie de minimum 1 an en ESN dans le placement de consultants chez des clients grands comptes (vente de prestations d'assistance technique).
- Vous possédez un état entrepreneur (dynamisme, confiance en vous & ambition).
- Vous souhaitez rejoindre un Groupe jeune en très forte croissance depuis plusieurs années, qui vous confiera rapidement de nouvelles responsabilités.
- Vous êtes diplômé de niveau bac+4/5 (Ecole de Commerce / Ingénieur / Université).
- Votre anglais est courant.
- Vous êtes autonome et responsable : après avoir construit votre feuille de route avec le management de la Business Unit, vous aurez toute latitude pour sa mise en œuvre.