

Partenaire	Experis France
Ville	Lille
Référence	225725352
Titre	Ingénieur d'Affaires - Business Manager (H/F)
Description du poste	<p>Experis, ESN du Groupe Manpower est une entreprise mondiale, spécialiste de la transformation digitale et numérique des entreprises. Présente dans 28 pays, Experis se positionne comme un acteur incontournable et innovant sur le marché des ESN. Nous proposons une offre intégrée alliant services et solutions IT pour accompagner nos clients partenaires dans leurs projets de transformations. Experis vous offre l'opportunité de franchir la prochaine étape de votre carrière pour vous permettre de révéler votre potentiel. La valorisation de la combinaison de vos Technical skills et Soft skills, appelée «Talent, Multiplied», est une chance de façonner votre avenir professionnel chez Experis.</p> <p>Chiffres clefs - France : 3 500 collaborateurs 18 agences 600 clients 185,6 millions d'euros de CA en 2019</p> <p>Nous recherchons un Ingénieur d'Affaires pour rejoindre notre direction commerciale et développer notre positionnement auprès des comptes stratégiques d'Aix en Provence. En collaboration étroite avec le Directeur d'agence de la région, vous aurez la responsabilité du développement du business et mettrez en œuvre la stratégie commerciale de votre périmètre pour adresser les clients et prospects sur un large spectre de clients grands comptes. Vos responsabilités : Prospecter et développer un portefeuille clients, - Promouvoir les offres dédiées au management des infrastructures systèmes et réseaux et digital Workplace ainsi que les services à fortes valeurs ajoutées de ses différentes pratiques/expertises (Conseil Cybersécurité, ITSM, Décisionnel...)- Participer aux campagnes commerciales, avant-vente, soutenance et appels d'offres,- Recruter nos nouveaux talents en collaboration étroite avec les équipes recrutement,- Suivre et manager les collaborateurs que vous positionnerez en mission,- Accompagner votre client et le conseiller sur les sujets structurants et stratégiques de gestion de ses infrastructures IT. Technical skills - 2 ans et + d'expérience en développement commercial du business en assistance technique.- 2 ans et + en capacité à manager un embarqué de collaborateurs.- 2 ans et + en capacité à gérer les notions de rentabilité et d'optimisation de marge.- 2 ans et + en capacité à conseiller et à accompagner ses clients en se positionnant comme partenaire de choix. Soft skills De formation supérieure en commerce, vous êtes attiré par l'IT, le Digital et souhaitez rejoindre un leader des services aux infrastructures et de l'ingénierie du poste de travail. Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation, êtes doté(e) de force de persuasion, et appréciez de travailler en équipe. Votre pugnacité commerciale, votre sens de l'écoute ainsi que votre attrait pour les mutations technologiques des métiers des infrastructures informatiques, vous permettront de rencontrer des challenges et d'évoluer en suivant les nouveaux axes de développement d'Experis. Pour postuler cliquer ici.</p>
Type de contrat	Emploi
Métier	Commercial / Ventes
Société	EXPERIS
Localisation	Aix-en-Provence
Pays	France
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Secteur	SSII - Informatique - Éditeurs de logiciels