

Détail de l'offre : Ingénieur d'Affaires H/F (CDI)

Recruteur	LE MERCATO DE L'EMPLOI
Code postal	27000
Ville	Pont-Audemer
Référence	156482703452989999
Titre de l'offre	Ingénieur d'Affaires H/F (CDI)
Description de la mission	Développer et gérer un centre de profit en construisant un portefeuille clients, en le développant, et en accompagnant des consultants spécialisés dans leurs missions.

Vos principales responsabilités

- Prospection et développement commercial : Identifier de nouveaux clients, comprendre leurs enjeux techniques et proposer des solutions adaptées.
- Gestion de la relation client : Construire des partenariats solides et durables, négocier les contrats et assurer le suivi des projets en cours.
- Recrutement et management : Sélectionner, recruter et encadrer une équipe de consultants intervenant sur des projets stratégiques.
- Pilotage financier : Suivre les indicateurs de rentabilité, maîtriser les coûts et garantir la performance de votre activité.
- Veille et stratégie de croissance : Suivre les évolutions du secteur, anticiper les besoins du marché et contribuer à la stratégie de développement de l'entreprise.

Ce qui est sympa dans ce poste

"Vous gérez votre propre business dans le business."

"Ce poste est une rampe de lancement : en trois ans, vous pouvez atteindre un poste de direction."

- Une montée en puissance rapide grâce à une formation structurée en interne et l'accompagnement d'un collaborateur expérimenté.
- Des perspectives d'évolutions claires : Manager d'Ingénieurs d'Affaires, Direction de business unit,
- Un équilibre entre technique et commerce, idéal pour un jeune diplômé souhaitant élargir ses compétences.
- Une rémunération attractive, directement liée à vos performances. Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Rémunération	30-40 K /an
Profil	Commercial / Vente
Localisation	Lyon
Description du profil	Nous recherchons une personne capable de combiner rigueur technique et fibre commerciale, avec un vrai esprit entrepreneurial. Vous êtes jeune diplômé(e) issu(e) d'une formation initiale d'ingénieur grandes écoles (un master business est un plus) et vous souhaitez allier expertise technique et dimension commerciale.

Les 5 compétences clés attendues

- Autonomie & prise d'initiative Vous aurez la liberté de gérer votre activité comme un entrepreneur. Cela vous permettra de développer rapidement vos compétences en gestion de projet et en négociation.

- Résilience & ténacité Les cycles de vente sont parfois longs et exigeants. Votre persévérance vous aidera à construire un portefeuille client solide et à atteindre des résultats ambitieux.
- Capacité à comprendre des enjeux techniques Sans être un expert, vous devez saisir les problématiques des clients et parler leur langage. Cela vous permettra de gagner en crédibilité et de proposer des solutions adaptées.
- Aisance relationnelle & leadership Vous recruterez et managerez des ingénieurs. Un bon relationnel et une capacité à fédérer sont essentiels pour motiver vos équipes et instaurer une relation de confiance avec vos clients.
- Sens de la gestion & vision business Vous serez responsable de la rentabilité de votre centre de profit. Avoir une approche analytique vous aidera à piloter efficacement votre activité et à maximiser vos résultats.

Conditions & processus de recrutement

- Rémunération : 30 000 fixe variable (Package global 39K-42K la 1ère année, évolution rapide possible jusqu'à 70K la 3ème année)
- Avantages : voiture de fonction, tickets restaurant, formation structurée, fortes perspectives d'évolution
- Processus :
 - Entretiens avec un recruteur externalisé du Mercato de l'Emploi
 - Un entretien avec votre futur manager
 - Un échange avec la direction générale
 - Éventuellement une mise en situation

Pourquoi ce poste ?

Une opportunité unique pour accélérer votre carrière : Ce poste vous permet de développer des compétences en gestion, commerce et management tout en évoluant dans un environnement technique stimulant. Vous aurez l'autonomie d'un entrepreneur et de grandes perspectives d'évolution.

Prêt(e) à relever ce défi et à bâtir votre succès ? Postulez dès maintenant et rejoignez une équipe passionnée et ambitieuse. Les meilleurs profils peuvent être recrutés rapidement !

Le Mercato de l'emploi est un cabinet de recrutement présent sur l'ensemble du territoire. Votre candidature est étudiée en toute confidentialité.

Profil Commercial / Vente
Secteur Informatique