

Ingénieur(e) d'affaires



Missions principales

Aussi appelé Business Developer ou Ingénieur(e) Grands Comptes, l'ingénieur(e) d'affaires a la responsabilité de concevoir et de promouvoir les offres de services de l'Opérateur auprès d'une cible entreprises. Pour cela, il ou elle doit analyser le besoin du client, proposer puis vendre des solutions globales adaptées.

Au-delà de ses qualités indéniables de vente et de négociation commerciale, l'ingénieur(e) d'affaires doit savoir collecter de l'information client, et être doté de qualités relationnelles fortes. En lien direct avec tous les services de l'entreprise, il ou elle doit se révéler bon communicant et bon chef de projet.

Formations

Niveau bac + 5, école de commerce et de management ou école d'ingénieur (réseaux et IT). Sur des profils ayant à intervenir sur des domaines technologiques complexes tels que les services hébergés, prédominance des profils écoles d'ingénieurs ou doubles compétences (ingénierie / marketing). L'anglais et une expérience dans la vente de service et de solutions dans un environnement Opérateur sont appréciés.

Exemples d'intitulés

Attaché(e) commercial(e) entreprise, Ingénieur(e) Commercial(e), Account Manager, Business Developer, Business Manager.