

OFFRE D'EMPLOI TRIGONE-NRB

INGENIEUR D'AFFAIRES (H/F)

INGENIEUR D'AFFAIRES (H/F)

Job description

La société **Trigone** propose des **services informatiques** dans différents secteurs avec une vocation d'accompagner ses clients dans leurs évolutions technologiques. Trigone offre un portefeuille de services variés avec notamment une expertise en **mainframe**.

Trigone fait partie du groupe belge **NRB Group** qui est l'un des leaders du secteur IT en Belgique et qui propose des services informatiques qui répondent à l'ensemble des besoins en IT : Infrastructure & Cloud, Software Development, Consultancy & Managed Staffing

LE CONTEXTE

Nous sommes à la recherche d'un ou d'une **Ingénieur d'Affaires** pour supporter le développement de notre business et assurer une relation qualitative avec nos partenaires actuels & futurs. Trigone a une ambition de développement forte et soutenue dans les prochaines années.

VOTRE MISSION

Rattaché à la Direction Commerciale, vous aurez comme activités principales :

- Être responsable de la négociation, des accords commerciaux et du développement d'offres gagnantes pour la gamme complète de services sur un secteur/ marché défini pour un nombre cible de clients stratégiques ;
- Instaurer une relation à long terme avec les clients existants et développer leur confiance ;
- Acquérir de nouveaux comptes en ciblant, identifiant, contactant et rendant visite à des clients potentiels ;

OFFRE D'EMPLOI TRIGONE-NRB

INGENIEUR D'AFFAIRES (H/F)

- Analyser et surveiller étroitement l'évolution de la situation de ses clients et distinguer les facteurs susceptibles d'influer sur les futures transactions commerciales tant en termes d'opportunités (acquisitions, croissance, etc.) que de dangers (problèmes de solvabilité, rachats, etc.) ;
- En concertation avec le Directeur de vente, définit les objectifs de vente et planifier des actions concrètes pour les atteindre ;
- En étroite collaboration avec le service Technique & le Service Delivery Manager est chargé d'adapter les activités sur mesure et de lancer des actions potentielles pour les clients stratégiques ;
- Guider les Project/Application/Service managers et les équipes techniques en leur transmettant sa connaissance du contexte du client ;
- Être responsable de la parfaite mise à jour de la base de données clients afin de veiller à l'accessibilité et à l'exploitation des données clients et à saisir les opportunités clients à temps ;
- Être responsable du « Profit & Loss » ;

VOTRE EQUIPE

Vous êtes intégré dans l'organisation commerciale de TRIGONE mais également du groupe NRB dans un esprit de synergie. En suivant, avec les équipes techniques pour intégrer les processus et modèles d'exécution.

Requirements

VOTRE PROFIL

- Dynamique et idéalement diplômé d'une école de commerce ou d'un parcours universitaire (Bac +5), votre parcours vous permet de justifier d'au moins une expérience similaire.
- Accoutumé des environnements de service IT avec une clientèle de professionnels, vous êtes curieux et technophile, et avez une culture digitale et technique associée à un vrai tempérament commercial.
- Vous savez mettre en œuvre une stratégie commerciale avec des techniques adaptées.

OFFRE D'EMPLOI TRIGONE-NRB

INGENIEUR D'AFFAIRES (H/F)

- La connaissance du Mainframe est un atout.
- Une appétence à la prospection commerciale est souhaitée.

Vous vous reconnaissez dans cette description ? Vous avez envie d'en apprendre davantage ?

Postulez dès à présent en contactant notre Chargée de Recrutement :

Jamila LAMBARKI - lambarki@trigone.fr

Localisation du poste: Paris