

OFFRE DE POSTE : Ingénieur d'Affaires (H/F) - plusieurs postes disponibles

Réf. : CAA 197

26 novembre 2009

L'ENTREPRISE :

Cabinet majeur dans le conseil opérationnel, spécialisé en optimisation du résultat net et amélioration de la performance financière. Son domaine d'intervention concerne l'audit des charges sociales, fiscales, du financement de l'innovation et des achats.

L'entreprise compte aujourd'hui 450 collaborateurs et a réalisé cette année plus de 50 M€ de CA. Elle est actuellement implantée au niveau International (Dublin, Montréal, Londres et Bruxelles) et National (Paris, Lyon, Toulouse, Montpellier et Nice).

LES MISSIONS :

Sous la responsabilité de votre Manager, votre objectif est de développer le chiffre d'affaires de votre région (IDF+ 1 département avoisinant). Vous serez chargé(e):

- De prospector des entreprises ciblées à partir de l'outil CRM
- D'identifier les interlocuteurs décisionnaires sur votre portefeuille client
- D'élaborer une stratégie commerciale avec la Direction sur votre secteur géographique
- De présenter l'offre de service de l'entreprise, de réaliser des propositions commerciales et de négocier les contrats
- D'être l'interlocuteur privilégié de décideurs de haut niveau (DAF, DRH, Direction Générale)
- De conseiller ces interlocuteurs sur les différents leviers fiscaux, sociaux, outils de financement de l'innovation et stratégies d'achat permettant de réaliser des économies significatives pour leurs entreprises (formation produit assurée)
- De coordonner la réalisation de la mission d'audit avec les équipes consulting
- De bâtir ensuite des offres différenciantes avec les équipes marketing puis piloter l'intervention des équipes de consultants
- D'approfondir la connaissance des acteurs économiques de votre région
- De participer au montage d'événements marketing et commerciaux en vue de fidéliser vos clients

FORMATION : Bac +4/5, Ecole de Commerce, écoles d'Ingénieurs ou Universités.

LIEU : Saint-Cloud (92)

COMPETENCES / QUALITES :

- Première expérience de 2 à 3 ans dans la commercialisation de prestations de service à forte valeur ajoutée
- Bonne culture économique
- Esprit de conquête et de négociation
- Ténacité, aisance relationnelle, capacité à travailler en équipe, esprit de synthèse, dynamisme, autonomie.

REMUNERATION : Package 40/70 KE (fixe + commissions + participation) + Véhicule de fonction + BlackBerry + ordinateur portable.

DUREE : CDI

Les candidatures sont à déposer sur le site www.mozaikrh.com, rubrique nos offres en précisant la référence de l'offre.