**57, rue de Mareil**

**78 100 Saint Germain en Laye**

**Téléphone : 01 72 55 00 55**

**Fax : 01 72 55 00 61**

**INGENIEUR D’AFFAIRES H/F**

**Qui sommes-nous ?**

Fondée en 2005, TRIMANE est une société de services spécialisée dans la Business Intelligence.

Nous nous sommes développés à travers l'idée qu'une société de services a en réalité deux clients :
\* Le client final, qui bénéficie de l'expertise des consultants,
\* Le consultant, qui au fur et à mesure des missions acquiert de nouvelles compétences.
Pour matérialiser cette idée, nous nous appuyons sur les valeurs suivantes :

* **Honnêteté et transparence :**
	+ Nous nous attachons à notre devoir de conseil auprès de nos clients en leur proposant les solutions les plus adaptées à leur besoin,
	+ Nous nous attachons à proposer à nos consultants des missions leur permettant de poursuivre l'évolution de carrière qu'ils souhaitent.
* **Expertise :**En plus des compétences sur différents outils du marché, nous apportons également à nos clients une expertise méthodologique forte dans le domaine de la BI.
* **Convivialité et esprit d'équipe** : Nous entretenons un solide esprit d'équipe et d'entraide entre nos collaborateurs. Ceci permet aux consultants d'accroître leurs compétences, et aux clients de bénéficier de meilleures prestations.

**D'avantage qu'une simple société de services, TRIMANE c'est, avant tout, la rencontre de personnes passionnées par leur métier qui ont envie d'avancer ensemble.

Nous recherchons aujourd'hui des consultants qui souhaitent nous faire partager leur expertise et s'investir dans une structure à taille humaine (70 personnes).**

**Description du poste :**

Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous contribuez au développement de la société principalement en IDF et vous planifiez toutes les actions nécessaires à l’atteinte de vos objectifs quantitatifs et qualitatifs :

* Vous assurez la promotion de nos offres auprès des entreprises clientes et de la communauté BI
* Vous développez votre portefeuille client par la prospection directe (grands comptes et PME) et assurez le foisonnement des comptes qui vous seront confiés,
* Vous êtes chargé(e) d’établir le contact avec des interlocuteurs à haut niveau, de détecter les besoins, d’analyser leur complexité et d’élaborer en collaboration avec nos experts techniques, des propositions pertinentes à fortes valeurs ajoutées,
* Vous gérez en toute autonomie la bonne adéquation des ressources à proposer en fonction des projets détectés,
* Vous défendez vos offres avec pugnacité en vous appuyant sur l’expertise et les références de la société et construisez une relation de confiance avec les différentes parties prenantes de l’affaire,
* Vous négociez de manière stratégique vos propositions et contractualisez l’affaire jusqu’à son terme,
* Vous participez à la mise en place des projets et participez aux réunions de pilotage,
* Vous assurez la coordination avec les équipes avant-vente et bénéficiez de leur appui technique dans les différentes réponses complexes à élaborer,
* Vous participez au recrutement des consultants en collaboration avec le service RH,
* Vous êtes responsable de la relation commerciale avec  vos clients, vous êtes garant de la bonne réalisation des prestations et de la qualité de service des intervenants,
* Vous développez des actions transverses permettant d’accroitre la visibilité et la notoriété de la société sur le marché (réseaux sociaux, partenariat éditeur, événement spécialisé…),

Vous devez assurer un reporting hebdomadaire de votre activité à votre hiérarchie et mettre à jour les outils mis à votre disposition.

**Profil :**

De formation Bac +5, vous avez une première expérience réussie en B to B, idéalement dans la vente de prestations de services, et maîtrisez les cycles de vente longs, complexes et multi-interlocuteurs.

De plus vous êtes dynamique, vous avez le sens du contact, vous êtes persévérant, persuasif et avez le goût pour le challenge (l’anglais est un plus).

Vous souhaitez vous investir pleinement dans un nouveau challenge commercial et vous épanouir dans une société à taille humaine et dynamique.

**Rémunération :** attractive (fixe + variable)

**Localisation :** Saint Germain en Laye (78)

**Pour postuler :**

Contact recrutement : recrutement@trimane.fr