

Ingénieur d'affaires confirmé ou sénior (H/F)

Assurance, Banque, Finance de marché

Cabinet de Conseil SI

Basé à Levallois Perret

Notre ADN : Expertise – Engagement - Confiance

ABSIS Groupe est composé des sociétés :

- **ABSIS Conseil** (Cabinet de Conseil en Transformation Digitale) intervenant principalement auprès des Directions métiers et des DSI des grands comptes français et internationaux
- **WELAXIO Management** (Cabinet de conseil SI à l'international)

ABSIS Conseil s'est construit à l'origine sur 3 piliers :

- Réseau Clients fort et maîtrisé *en capitalisant sur nos expériences et nos partenariats pour accompagner le client dans la compréhension de ses besoins stratégiques et opérationnels,*
- Valorisation du capital humain *grâce à une promotion de la réussite de chacun au service d'un objectif commun tout en soutenant l'innovation et la créativité chez nos clients,*
- Culture des organisations et des projets IT *en établissant une approche orientée résultats afin de proposer des solutions adaptées et rapidement opérationnelles,*

Au fil des années, riche des compétences de ses consultants et de la collaboration avec ses clients, ABSIS Conseil s'est doté de nouvelles expertises, notamment autour de la Gouvernance des SI (Architecture, Data, sécurité), de l'automatisation de processus (Audit et opportunités, intégration d'outils RPA), ou encore de solutions de migration de données et d'éditique en se basant sur des méthodes et des références éprouvées (Scrum Agile, Agile at Scale, Lean IT, PMP, DEVOPS, ITIL...).

ABSIS Conseil est aujourd'hui spécialisée autour des 3 axes suivants :

- Management de projets (cadrage, pilotage de projets, analyse fonctionnelle...),
- Architecture SI (schéma directeur, plan de transformation...),
- Expertise technique (RPA, Data, Cloud...).

ABSIS Conseil est aussi très sensible à son impact environnemental et sociétal et a donc défini un politique RSE très ambitieuse se matérialisant déjà par de nombreuses actions.

Une contribution à l'amélioration du climat par notre actionnariat « TEAM FOR THE PLANET » ou encore la participation au développement de startup à impact dans l'Assurtech et la Fintech sont des exemples d'actions déjà engagées.

Contexte

Notre groupe repose sur des fondations solides grâce à croissance qualitative depuis de nombreuses années et à un faible turnover.

Nos objectifs, sur les années à venir, sont de :

- Consolider nos positions en Banque / Finance / Assurance
- Aligner nos expertises sur les enjeux d'innovation de demain (IA, RPA, etc.)
- Proposer et accompagner nos collaborateurs dans le développement d'expertises innovantes adaptées aux besoins du marché

Déjà positionnée auprès d'acteurs de premier plan (BPCE, WTW France, SWISSLIFE, Société Générale, BNPP, OSTRUM, ENGIE, Dalkia etc...).

C'est pour atteindre ces objectifs que nous souhaitons renforcer la Direction commerciale par le recrutement d'un(e) Ingénieur(e) d'Affaires Confirmé ou Sénior Cabinet de Conseil SI.

Les Directeurs d'Offres et votre responsable commercial vous accompagneront bien évidemment dans la réalisation de ces objectifs et à développer votre potentiel, votre efficacité et oser.

Vous serez écouté(e), accompagné(e) et valorisé(e) au sein d'une équipe dynamique, compétente et bienveillante.

Votre mission

Vous serez rattaché(e) à la Direction commerciale ABSIS Conseil.

En tant qu'Ingénieur d'affaires, nous vous confierons le développement de plusieurs clients grands comptes.

Vous interviendrez sur l'ensemble du cycle de vente et vous serez responsable de l'intégralité du process de vente, notamment :

- Support à la Direction commerciale pour le management de l'équipe commerciale
- Développer un ou plusieurs comptes référencés d'ABSIS Conseil
 - Définir la stratégie commerciale, le plan d'actions et sa mise en œuvre
- Assurer le suivi des prestations en cours sur ces comptes
- Prendre et assurer les rendez-vous commerciaux
- Qualifier les projets, les besoins en AT et en Conseil
- Participer au sourcing en qualifiant et préparant les consultants aux entretiens clients
- Réaliser les négociations tarifaires avec les achats
- Mener les affaires à bonne fin avec un objectif de fidélisation de nos consultants et de nos clients.
- Assurer le suivi et le reporting sur notre CRM

Vous aurez aussi un autre objectif majeur : être heureux(se) dans votre nouveau job ! Vous pourrez compter sur l'équipe ABSIS Groupe pour vous aider à réaliser cet objectif.

Profil

De formation Ingénieur ou Ecole de Commerce, vous possédez une expérience significative (Minimum 7 ans) réussie de vente de prestations d'Assistance Technique en ESN ou Cabinet de conseil.

Vous êtes apprécié(e) pour votre :

- Goût pour la prospection client et le challenge !
- Dynamisme, votre culture du résultat et votre rigueur
- Forte curiosité intellectuelle
- Investissement et votre capacité de travail significative
- Proactivité et capacité d'adaptation
- Capacité d'organisation et sens de l'écoute
- Excellente communication écrite et orale

La connaissance ou maîtrise d'un outil de CRM (type BoondManager ou MS Dynamics) est un plus.

Vos qualités sont l'empathie, l'exigence, l'agilité, le sens du rythme, l'enthousiasme et la persévérance : alors rejoignez-nous !

Perspectives d'évolution

Management commercial

Développement des offres Conseil pour nos clients Middle Market

Rémunération / Avantages

- Salaire packagé : selon résultat de 55 K€ à 75 K€ sur 12 mois
- Primes Variables non plafonnées
- 70 % du Pass Navigo Annuel
- Mutuelle très avantageuse (prise en charge significative sur les principaux postes de santé)
- 10 jours de RTT
- Crèche d'entreprise
- Prime vacances
- Chèques vacances
- Télétravail
- Primes de cooptation avantageuses
- Formation et développement professionnel adapté
- Organisation d'événements festifs récurrents
- Journée solidaire offerte (1 jour de congé par an offert pour une action caritative)
- Prise en charge de l'abonnement téléphonique

Synthèse

Vous possédez déjà une expérience positive et significative en Cabinet de Conseil / ESN et vous souhaitez poursuivre votre parcours dans un environnement convivial et stimulant qui saura vous tirer vers le haut, et vous propulser dans des projets passionnants alors il vous faut ouvrir les portes de la maison ABSIS et profiter de sa dynamique !

Rencontrons-nous

Vous souhaitez rejoindre un environnement professionnel motivant où vous partagerez les valeurs que sont l'épanouissement personnel, la culture du résultat, la qualité et la satisfaction client.

C'est avec plaisir que nous traiterons votre candidature ! :

Sous réf. ABSIS/IA Sénior ESN/2024 par mail à marie.obega@absis-conseil.com
