



**Techni  
France**  
Groupe



Poste

## **BUSINESS MANAGER H/F**

Description  
du poste

Rattaché(e) à la direction du groupe, en lien avec les chargés de recrutement, vous développez et pilotez un portefeuille de clients et de prospects (B to B) sur la région parisienne.

Vos missions sont à la fois commerciales, managériales et financières.

### **1- Développement commercial**

Stratégie, prospection, détection projets et transformation d'opportunités en propositions techniques et commerciales, négociation et suivi des prestations. Vous assurez la rentabilité des prestations réalisées sous votre responsabilité.

### **2- Recrutement et management**

Détection de talents, sélection et recrutement de l'équipe de consultants en collaboration avec les chargés de recrutement.

Les échanges et la coopération avec votre équipe de consultants sont le gage d'un bon management.

### **3- Gestion d'un centre de profit**

Avec l'appui des équipes du siège (Direction-RAF-RRH...), vous gérez la rentabilité de votre activité.

Profil

Formation :

Bac +2 ou +3 technique complété d'une formation ou expérience commerciale  
Vous possédez des connaissances du milieu industriel/Bureau d'études/placement de consultants.

Outils maîtrisés : pack Office.

Expérience : 3 ans minimum sur une fonction similaire

Savoir être : goût du challenge, motivation, ténacité, force de proposition, leadership. Vous souhaitez lancer une nouvelle activité sur une zone à fort potentiel.

Contrat

CDI

Rémunération

Salaires Fixe + primes variables selon objectifs et voiture de fonction

Lieu

Vous êtes rattaché(e) à notre agence de Montigny le Bretonneux (78)  
Des déplacements sur site client en RP sont à prévoir pour le suivi commercial et l'accompagnement des consultants.

Contact

Sabine DANDOY – Responsable Ressources Humaines  
Téléphone : 03 28 58 09 18  
Mail : sdandoy@technifrance.fr