Ingénieur Commercial BTP Energie Industrie

13000 Marseille · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2607210622

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2026-07-31 — Bac +5 — Kedge Business School

MSc Business Engineering / Ingénierie d'affaires Programme de haut niveau spécialisé dans la gestion de cycles de vente complexes et le développement commercial stratégique en environnement B2B.

2017-10-31 — Bac +5 — ENSP Yaoundé

Diplôme d’ingénieur de conception Diplôme d’ingénieur délivrant une expertise pluridisciplinaire en conception et pilotage de projets d’infrastructure complexes.

Expériences professionnelles

2025-11-01 - 2026-02-28 — Business Developer (Projet Associatif / Bénévole)

Cartographie et qualification de plus de 1 /000 prospects B2B. Déploiement de campagnes multicanales (téléphone, emailing, LinkedIn). Conduite de 8 rendez vous commerciaux qualifiés. Signature de 3 contrats (taux de conversion 38 /%). Structuration du pipeline commercial et reporting KPI.

2024-01-01 - 2025-05-31 — Ingénieur commercial / Responsable DAO

Pilotage intégral de 32 appels d’offres internationaux. Chiffrage et études de prix (BPU, DQE, DPGF, SDPU). Rédaction des documents techniques (planning, matériel, matériaux, expérience). Développement et présentation de 10 projets PPP dans 5 pays. Management d’une équipe de 6 collaborateurs et 10 experts externes. Gestion d’un portefeuille projets de 450 /k /€. Prospection B2B et négociation commerciale auprès d’acteurs publics et privés. Élaboration des offres techniques, financières et contractuelles.

2021-05-01 - 2023-08-31 — Ingénieur Qualité Projet & Interface Client

Interface technico commerciale entre maîtrise d’ouvrage et équipes de production. Prescription et validation des livrables techniques et fournitures à forte valeur ajoutée. Analyse et compréhension des pièces du projet (+200 PEX, +150 procédures). Coordination BET, production et décideurs pour fluidifier les échanges. Garantie de conformité contractuelle et réglementaire des livrables.

2020-01-01 - 2021-04-30 — Ingénieur d’études & Avant Vente

Avant métré, chiffrage et études de prix sur 6 grands projets internationaux. Préparation des offres techniques et commerciales (DQE) sur 17 projets. Négociation d’avenants contractuels sur 2 projets. Optimisation des coûts fournisseurs et matériaux. Réalisation d’études techniques sur 20 ouvrages d’art et projets VRD.

2018-02-01 - 2019-06-30 — Conducteur de travaux

Pilotage opérationnel du site du complexe sportif. Coordination des corps d’état et sous traitants. Suivi du planning, de la qualité, des coûts et de la sécurité. Animation des réunions chantier. Reporting auprès de la direction projet.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Stratégie commerciale et développement de l'activité, Étude de marché et analyse concurrentielle, Proposition et plan de mise en œuvre des stratégies commerciales, Définition et pilotage des plans d'action commerciaux, Prospection & développement et fidélisation du portefeuille clients, Identification et prospection de nouveaux clients B2B, Développement et animation du réseau d'apporteurs d'affaires,

Détection des opportunités sur les marchés privés et publics, Veille active sur les projets neufs et de rénovation du secteur, Qualification & rendez vous commerciaux, Analyse pointillée des besoins clients et qualification, Organisation et suivi des rendez vous commerciaux, Représentation de l'entreprise lors d'événements, salons et réunions partenaires, Chiffrage & offres commerciales, Analyse pointue des dossiers techniques et financiers, Définition de la stratégie de prix, Rédaction, présentation et soutenance des devis et offres commerciales, Pilotage des négociations contractuelles jusqu'à la signature, Études techniques, Analyse des pièces de marché (DCE, CCTP, CCAP, plans d'exécution, fiches techniques), Élaboration de solutions, préconisations et réponses techniques tarifaires, Renseignement des clients sur les questions techniques d’avant vente et d’après vente, Rédaction des mémoires techniques, Autonomie, Organisation, Culture du résultat, Excellent relationnel, Salesforce, HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Excel Avancé, Power /BI, MS /Project, AutoCAD, Revit, Robot Structural Analysis, CypeCad

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.