Ingénieur d’affaires

54800 Conflans-en-Jarnisy · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2611242021

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2025-12-31 — Bac +5 — IN&MA
Management en ingénierie d’affaires
2024-12-31 — Bac +3 — IN&MA
Responsable de production et de projets industriels
2022-12-31 — Bac +2 — IUT de Saint-Avold, Université de Lorraine
DUT Chimie

Expériences professionnelles

2026-01-01 - 2026-12-31 — Ingénieur d’affaires / Business Manager

Développement commercial B2B auprès d’entreprises de l’industrie, de l’énergie, du BTP et de l’IT : prospection, prise de rendez-vous et identification de besoins en compétences techniques. Conduite d’entretiens de découverte, qualification des besoins clients, suivi des opportunités dans un CRM et présentation de profils techniques adaptés aux demandes. Jusqu’à 7 rendez-vous commerciaux par semaine et 3 besoins clients identifiés en deux mois, dont une opportunité à un stade avancé.

2024-01-01 - 2025-12-31 — Assistant chargé d’affaires

Prospection commerciale B2B auprès de garages et d’ateliers automobiles : identification des interlocuteurs, découverte des besoins et proposition de solutions de collecte et de traitement de déchets dangereux. Participation à 2 réponses à appels d’offres de dépollution industrielle : analyse du cahier des charges, préparation des éléments techniques et chiffrage des prestations. Suivi de la relation client lors des interventions : clarification des demandes, adaptation des prestations aux contraintes du terrain et coordination avec les équipes opérationnelles. Participation au suivi commercial : gestion des prospects et clients, préparation des bons de commande et suivi d’indicateurs d’activité.

2022-01-01 - 2024-12-31 — Assistant amélioration continue

Analyse de besoins industriels et conduite d’un projet d’optimisation d’environ 20 k€ : étude des solutions, consultation de fournisseurs, comparaison technique et essais pilotes. Amélioration de l’organisation opérationnelle et du suivi de la performance, avec un gain de productivité estimé à 6 heures par jour.

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant)

Atouts

Développement commercial, Prospection B2B, Qualification des besoins, Rendez-vous de découverte, Relation client, Gestion des opportunités, Gestion de la relation client, Gestion d'affaires, Chiffrage, Réponse aux appels d'offres, Analyse de cahiers des charges, Appel d'offres prestataires, Coordination commerciale et technique, Connaissances sectorielles Industrie, Energie, Environnement, Gestion des déchets dangereux, Génie chimique, Dépollution industrielle, Excel, PowerPoint, Reporting et KPI, Développement commercial B2B, Prise de rendez-vous, Suivi commercial, Analyse des besoins clients, Optimisation organisationnelle

Permis

Permis B

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