

## Business developer en infogérance (H/F)

57070 Metz [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Temps plein



Dès que possible



Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

### Le poste

Notre client est une société dynamique et en pleine croissance, **spécialisée dans les solutions informatiques globales**, l'infogérance, la cybersécurité, les solutions cloud et les services numériques destinés aux **professionnels, collectivités et établissements scolaires**. Acteur reconnu sur le marché régional, l'entreprise combine expertise technique et proximité client pour offrir un accompagnement sur mesure.

#### Vos missions principales :

Vous êtes responsable du développement du portefeuille clients sur le **Quart Nord-Est**.

#### Vos missions :

- **Prospecter** et identifier de nouveaux **clients B2B**.
- **Analyser les besoins** en solutions IT et proposer des offres adaptées (principalement **contrats infogérance**).
- **Gérer tout le cycle de vente**, de la détection d'opportunités à la signature.
- **Assurer le suivi** et la **fidélisation** du portefeuille existant.
- **Collaborer** avec les équipes techniques et support pour garantir la satisfaction client.

### Le profil recherché

#### Le profil recherché :

- **Expérience confirmée** en tant que **commercial(e) B to B**.
- **Connaissances techniques** dans la vente de solutions informatiques, services ou infogérance.
- **Goût pour la prospection** et **l'autonomie** dans l'organisation du travail.
- **Fibre relationnelle, curiosité technologique** et envie de contribuer à la croissance d'une structure à taille humaine.
- **Permis B indispensable**.

### Conditions proposées :

- **Rémunération attractive** : 2300 - 2800 fixe brut mensuel + variable très intéressant non plafonné.
- **Véhicule, smartphone, PC portable**.
- CE intéressant (WiiSmile, primes...)
- **Ambiance esprit start-up** (sorties régulières en équipe), bienveillante et environnement stimulant