

Business developer it (H/F)

59000 LILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

02/02/2026

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Filiale du groupe Actual, 5 acteur majeur du marché du travail en France, Actual Talent est un cabinet de recrutement spécialisé dans la sélection de profils cadres, experts et managers de transition.

Avec 20 ans d'expérience, 14 bureaux en France et plus de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs recrutements en CDI, CDD et Intérim qualifiés.

Notre expertise couvre 8 domaines : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction et Tourisme. Dans le cadre de son développement, Actual Talent Lille recrute pour le compte de l'un de ses clients, acteur majeur de l'informatique, un(e) Business Developer IT H/F en CDI.

Le poste

Vos missions

- **Développer le business** : identifier de nouvelles opportunités, prospection activement et alimenter un pipeline structuré pour atteindre les objectifs commerciaux.
- **Qualifier les besoins** : comprendre les enjeux des clients et détecter les projets liés aux infrastructures, réseaux, sécurité, cloud et environnements Microsoft.
- **Co-construire les solutions** avec l'avant-vente (réseaux, infrastructure, sécurité, Microsoft, supervision) et participer aux démonstrations et soutenances.
- **Piloter l'ensemble du cycle de vente** : qualification, démonstration, propositions commerciales, négociation et closing, avec un suivi précis dans le CRM.
- **Fidéliser les clients** : entretenir une relation durable, assurer la satisfaction post-projet, et identifier les opportunités de renouvellement, cross-sell et upsell
- **Contribuer à la dynamique interne** : veille technologique, participation aux formations, et collaboration étroite avec les équipes techniques, marketing et delivery.

Le profil recherché

- 2 à 5 ans d'expérience en vente de solutions IT (réseaux, cybersécurité, cloud, infrastructure ou services managés).
- Aisance sur des cycles de vente complexes et capacité à négocier/closer efficacement.
- Solide compréhension des enjeux techniques et capacité à vulgariser auprès de différents interlocuteurs.
- Sens du résultat, autonomie, motivation et goût prononcé pour la technologie.
- Capacité à construire une relation de confiance durable avec les décideurs (DSI, RSSI, responsables infra).
- Français courant et bon niveau d'anglais technique.
- Une formation technique ou une expérience en avant-vente/ingénierie est un véritable atout.
- Connaissances appréciées en environnements réseaux (Cisco/Meraki/Fortinet), infrastructures (VMware, Microsoft, Lenovo, IBM), cybersécurité (Sentinel One, Vectra), Microsoft 365 et outils de supervision/management (ManageEngine, PRTG).