

Consultant commercial b2b (H/F)

92000 NANTERRE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre groupe est un acteur majeur des solutions pour l'emploi en France, porté par une vision humaniste qui place l'humain au cœur de la performance économique. Expert de l'accompagnement et de la montée en compétences, nous intervenons sur l'ensemble du territoire pour anticiper les mutations du marché du travail. Grâce à un écosystème complet alliant conseil stratégique, ingénierie de formation et développement des talents, nous permettons aux entreprises de sécuriser leurs besoins en ressources critiques et aux candidats de construire des parcours professionnels durables au sein des secteurs les plus exigeants.

Le poste

Voici une reformulation en un seul paragraphe, concentrée sur la performance commerciale et l'acquisition de comptes IT, tout en intégrant la dimension recrutement : En tant que Consultant Commercial B2B au sein de notre campus de La Défense, vous pilotez l'intégralité du cycle de vente, de la chasse au closing, pour accroître notre réseau de partenaires au sein de l'écosystème numérique (ESN, éditeurs de logiciels et DSI). Votre mission consiste à prospecter activement des comptes stratégiques, à négocier des accords-cadres et à transformer des prospects en partenaires durables en répondant à leurs enjeux de recrutement de développeurs. Expert de la vente complexe, vous auditez les besoins techniques des décideurs pour vendre nos solutions de placement, tout en gérant le sourcing et la qualification des talents afin de garantir un matching précis entre les profils sélectionnés et les exigences technologiques des entreprises. Autonome et orienté résultats, vous assurez un reporting rigoureux de votre activité commerciale via nos outils (CRM, Airtable, Notion) et portez la responsabilité de vos objectifs de chiffre d'affaires en alliant posture de chasseur et expertise en conseil RH spécialisé IT.

Le profil recherché

Développeur commercial aguerri et fin négociateur, vous justifiez d'une expérience réussie dans la conquête de comptes B2B, idéalement au sein de l'écosystème numérique ou des services RH. Vous maîtrisez les codes du secteur IT, vous permettant de dialoguer avec aisance auprès de décideurs de haut niveau (DSI, CTO, DRH) pour transformer des besoins technologiques en partenariats durables. Orienté performance et culture du résultat, vous faites preuve d'une grande rigueur dans le pilotage de votre activité et d'une autonomie totale pour ouvrir de nouveaux marchés et maximiser votre chiffre d'affaires.