

Ingénieur commercial grands comptes bili (H/F)

93210 ST DENIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



 01/10/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5 acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation. Depuis plus de 20 ans, nos consultants spécialisés au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services. L'intérim devient une véritable opportunité : une porte ouverte vers de nouvelles expériences, des missions enrichissantes et une flexibilité adaptée aux besoins de chacun. Notre équipe spécialisée Grands Comptes/ Secteur public recrute pour son client, situé dans le 93, un Ingénieur commercial grands comptes bilingue anglais industrie / aéronautique automobile (h/f) pour rejoindre une équipe dynamique.

Le poste

Missions:

Développement & Prospection : Identifier les opportunités d'affaires, mener des actions ciblées et conquérir de nouveaux comptes au sein d'un portefeuille de prospects PME/ETI de l'industrie (notamment aéronautique et automobile).

Conseil & Élaboration des offres : Qualifier les besoins par une écoute active, conseiller les clients sur l'ensemble des prestations de l'organisme et concevoir des propositions commerciales personnalisées.

Fidélisation & Foisonnement : Pérenniser la relation avec les clients existants et développer les ventes additionnelles.

Représentation externe : Promouvoir l'image et l'offre du groupe lors de manifestations professionnelles (salons, colloques) et en rendez-vous prospects.

Travail en équipe : Collaborer étroitement avec les équipes d'ingénieurs, les équipes commerciales et les experts métiers.

Modalités du poste

Type de contrat : CDI.

Disponibilité : Poste à pourvoir immédiatement (préavis de 3 mois accepté par le client).

Rémunération : 38 à 45 K€ brut annuel (13ème mois inclus) selon expérience + variable pouvant atteindre 7 K€ brut annuel.

Le profil recherché

Profil:

Formation supérieure en commerce ou management de la qualité.

Expérience commerciale BtoB réussie auprès de PME/ETI industrielles.

Bonnes connaissances du secteur industriel et sensibilité aux enjeux de la qualité/normes.

Aisance relationnelle, qualités d'écoute, rigueur, sens de l'organisation et goût du challenge.