

# Annonces CRISTAL Solutions

## ENTREPRISE

**CRISTAL Solutions** est une Société de Conseil en Ingénierie et de Conseil en Recrutement fortement impliquée sur de nombreux sujets riches en innovations technologiques et très porteurs, citons par exemple ; la Sécurité des Systèmes d'Information, les logiciels applicatifs et embarqués, le Cloud Computing, le Big Data.

Nos clients et partenaires sont des grands groupes et des PME/PMI porteurs de projets technologiques innovants dans des secteurs variés comme par exemple : les Editeurs logiciels et l'Economie numérique en général, l'Industrie, la Défense, les Télécoms.

CRISTAL Solutions développe son activité tout en apportant une dimension sociétale novatrice s'inscrivant **dans une démarche RSE pour elle et l'ensemble de ses partenaires.**

## POSTES ET MISSIONS

Dans le cadre de l'accompagnement au développement de notre entreprise et de nos clients, nous recherchons des **ingénieurs d'affaires confirmés** et des **Responsables d'Agence** pour les secteurs suivants :

- « Banque, Finance et Assurance »,
- « Industrie : Aéronautique, spatial, défense »,
- « Energie »

Vos qualités d'entrepreneur vous permettront **de développer votre centre de profit** en relevant les challenges suivants :

- Identifier vos cibles de croissance et définir votre stratégie de développement
- Développer votre activité en prospectant les clients de votre secteur tout en consolidant votre présence chez vos clients
- Leur apporter des solutions innovantes pour concevoir ou améliorer leurs produits et leurs services.
- Les aider à être plus compétitifs au niveau de leur organisation en mettant en place par exemple des équipes de consultants en engagement de résultat : Centres de Services et forfaits.
- Constituer votre équipe de consultants en recrutant des ingénieurs de talent. Valoriser leur expertise et gérer leur carrière professionnelle de façon dynamique et stimulante.
- Garantir la rentabilité de votre activité tout en construisant de vrais partenariats avec vos clients.

## PROFIL

De formation Bac +5 (Ingénieur/ Universitaire ou Ecole de Commerce et Management), vous bénéficiez impérativement d'une expérience commerciale de 4 ans minimum dans la vente de prestations de services et de conseil à haute valeur ajoutée.

La connaissance d'un ou plusieurs des secteurs cités est souhaitée, ainsi qu'un bon niveau en anglais.

Votre autonomie, votre dynamisme et votre sens du service sont les atouts nécessaires pour réussir dans ces fonctions.

Vous avez les qualités suivantes :

- Sens de l'écoute et goût du service
- Excellent relationnel
- Rigueur, Autonomie, capacité d'adaptation et d'engagement
- Sens de la négociation
- Maitrise des différentes étapes de recrutement des ingénieurs et consultants de vos équipes
- Capacité de management et d'accompagnement de votre équipe commerciale (en fonction de votre expérience)

Si vous aussi vous aimez relever des challenges dans un cadre dynamique et évolutif, **ce poste est fait pour vous !**

### **ET POURQUOI PAS VOUS ?**

Vous souhaitez affirmer votre esprit de conquête et votre potentiel commercial dans la vente de solutions à forte valeur ajoutée.

Rodé(e) aux cycles de vente complexes, vous possédez des qualités de fin négociateur, on dit de vous que vous avez un tempérament commercial affirmé.

Vous aimez relever des défis et, travailler en équipe projet avec, par exemple, l'avant-vente, la direction technique, des consultants experts, les ressources humaines, etc.

C'est bien votre implication et la qualité de votre approche qui **feront la différence !**