



Pour faire face à la demande croissante de nos clients (grands comptes, PME, Intégrateurs) et bien décidé à profiter de cette conjoncture favorable, **APSAROKÉ** se restructure de façon donner une nouvelle dimension au groupe et recherche l'acteur / l'actrice commercial(e) qui participera activement à la réussite de ses objectifs.

Le groupe **APSAROKÉ**, à la fois ESN (**APSAROKÉ**, Vibe Crows Technology) et cabinet de recrutement (Ap'H) a pour ambition dans les 18 mois à venir de doubler sa taille tout en respectant la relation tripartite "Collaborateur - Client - Apsaroke " inscrite dans un cadre de performance globale, et sur laquelle le projet d'entreprise a été basé dès sa création en 2001.

Souriant(e), Dynamique, Motivé (e) et Organisé(e) ? Nous vous proposons de nous rejoindre pour participer au succès de nos objectifs commerciaux et de croissance en occupant le poste de Business Manager sous la responsabilité du Directeur d'Agence.

## **Business Manager / Ingénieur Commercial (H/F)**

### **Missions :**

Sous la responsabilité de votre directeur d'agence et au contact de vos clients, prospects et consultants, vous développez le chiffre d'affaires du groupe.

A ce titre, vos principales missions seront :

- Prospection à l'aide de notre outil CRM
- Développement commercial et gestion d'un portefeuille existant de clients composés de partenaires/intégrateurs et de clients finaux (grandes PME).
- Recueil par mail et téléphone des besoins clients
- Push de CV
- Rendez-vous clients / prospects de présentation et de recueil des besoins
- Rendez-vous de présentation des collaborateurs aux clients et prospects
- Participation au processus de recrutement (Entretien et sélection des futurs collaborateurs du groupe)
- Gestion/suivi de son équipe de collaborateurs (Congés, Notes de frais, suivis qualités, entretiens annuels)

### **Profil et compétences :**

Issu(e) d'une formation initiale de niveau BAC + 3 ou BAC+5 commerciale vous êtes :

- **Expérimenté(e)** dans des fonctions similaires au sein d'une ESN ou d'un cabinet de recrutement
- Ou **jeune diplômé(e)** avec une première expérience (stage, alternance ...) en ESN ou en cabinet de recrutement
- Voire **alternant(e) motivé(e) en commerce / recrutement** à l'aise avec l'outil téléphonique et l'utilisation des réseaux sociaux et doté(e) de l'envie d'apprendre le métier.

Vous disposez nécessairement d'une bonne présentation et bonne communication orale.

Ayant le sens du résultat vous savez faire preuve d'écoute pour apporter à vos interlocuteurs les conseils les mieux adaptés. Votre sens de l'anticipation ainsi que votre acuité à développer un réseau de clients constitueront les atouts de votre candidature.

### **Conditions du poste :**

Type de contrat : CDI en temps plein

Lieu de poste : siège à Lyon, déplacements sur la grande région Rhône-Alpes à prévoir.

Rémunération : à discuter en fonction du profil et de l'expérience.