

## ATOS RECRUTE UN/UNE STAGIAIRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES H/F EN STAGE 6 MOIS.

Date : 04/09/2015

**Référence de l'offre :** 186334-11101583

**Domaine d'activité :** Commercial - Vente (Ingénieur d'affaires)

**Type de contrat :** Stage

**Localisation :** Sophia Antipolis 06560, FR

**Durée du contrat :** 6 mois

**Niveau d'études :** Bac +5

**Années d'expérience :**

### Description de l'entreprise :

Atos SE (Société Européenne), est une entreprise leader de services numériques avec un chiffre d'affaires annuel de 11 milliards d'euros et 93 000 collaborateurs dans 72 pays. Atos fournit à ses clients du monde entier des services de conseil et d'intégration de systèmes, d'infogérance et de BPO, de Big Data et de Cyber-sécurité, d'opérations Cloud et des services transactionnels par l'intermédiaire de Worldline, le leader européen et un acteur mondial dans les services de paiement. Grâce à son expertise technologique et sa connaissance sectorielle pointue, Atos sert des clients dans différents secteurs : Défense, Services financiers, Santé, Industrie, Médias, Services aux collectivités, secteur Public, Distribution, Télécoms et Transports.

Atos déploie les technologies qui accélèrent le développement de ses clients et les aident à réaliser leur vision de l'entreprise du futur. Atos est le partenaire informatique mondial des Jeux Olympiques et Paralympiques. Le Groupe est coté sur le marché Euronext Paris et exerce ses activités sous les marques Atos, Atos Consulting, Atos Worldgrid, Bull, Canopy, Worldline.

Pour plus d'informations : [atos.net](http://atos.net)

### Description du poste :

Au sein de l'agence Outsourced R spécialisée en informatique industrielle, vous aurez comme mission de suivre et de développer des projets internes au groupe et chez nos différents clients dans les secteurs Aéronautique/Défense, Télécoms/multimédia, Médical, Transport ou encore Energie.

### Profil recherché :

Vous intégrez l'équipe managériale et intervenez sur l'ensemble du processus business de l'entité Big Data security Outsourced R:

- Sourcing des candidats
- Entretiens de qualification
- Prise de contact
- Suivi des relations avec les prospects jusqu'à la proposition de solutions techniques, et au suivi d'affaires en cours.

Sous la direction d'un responsable d'agence expérimenté et après une période de formation à nos métiers, vous serez en charge de développer un portefeuille de clients/prospects sur un périmètre géographique donné.

Vous détectez, négociez et concluez la vente de prestations à forte valeur ajoutée technique auprès de nos clients, et assurez le suivi de la réalisation des projets remportés.

Le développement de votre portefeuilles s'organisera au travers de différentes activités :

- Prospection
- Suivi de clients actifs
- Réponses aux appels d'offres
- Suivi d'une équipe de consultants
- Animation du process de recrutement sur nos métiers afin de renforcer notre offre et de contribuer à notre

développement.

Dans l'hypothèse de votre recrutement suite à la période de stage, vous serez formé(e) au management, vous recruterez, encadrerez votre équipe de consultants.

Vous pilotez votre centre de profits, le chiffre d'affaires et la rentabilité de vos projets.

Futur(e) diplômé(e) d'une école d'ingénieur généraliste (bac + 5), avec une spécialisation en ingénierie d'affaires ou gestion d'affaires, vous possédez une première expérience commerciale et/ou de chargé(e) d'affaires. Vous souhaitez vous orienter sur des fonctions de gestion et de management.

Vous parlez couramment anglais.

**Pour postuler :** <http://apply.multiposting.fr/jobs/1536/11101583>