



## **OFFRE D'EMPLOI (F/H) CDI - PARIS,**

Business Developer cellule marchés publics, secteurs finance et digital

Logiq. Group cherche activement un(e) chargé(e) du développement administratif et commercial de la cellule marchés publics H/F.

Vous avez la fibre commerciale, un bon relationnel et souhaitez vous investir dans la création d'une cellule administrative et commerciale ? Vous aimez les challenges et ne lâchez rien ? Ce poste en CDI à pourvoir à Paris au sein d'un groupe orienté RSE et en pleine croissance peut vous intéresser.

### **Que faisons-nous ?**

Logiq. Group accompagne la transformation des entreprises de façon stratégique et opérationnelle en France et à l'international.

### **Votre mission**

Nous accompagner dans le développement du portefeuille client de l'agence.

Encadré par la Direction et en collaboration avec les équipes clients et projets, vous aurez comme périmètre :

- Identifier, définir, rédiger et maintenir l'ensemble de la documentation et des procédures pour la réponse à un marché public.
- Analyser les marchés pour proposer et présenter des stratégies de ventes adaptées aussi bien au niveau sectoriel qu'au niveau des comptes clients.
- Mettre en place les actions nécessaires pour développer les ventes (dans le respect de la stratégie commerciale) depuis la découverte du besoin et la présentation des solutions jusqu'à la conclusion.
- Identifier et gagner la confiance des personnes décisionnaires, leaders d'opinion et personnes référentes.
- Développer les ventes auprès de collectivités, institutions et autres établissements publics.

- Construire et développer des relations professionnelles avec les décideurs clés et les personnes impliquées dans les process d'achats.
- Identifier et préparer toutes les procédures d'appel d'offres.
- Participer aux congrès professionnels et événements en lien avec les activités de Logiq. group selon les besoins.
- Collecter et transmettre toutes les informations et données techniques nécessaires à la bonne réalisation des projets.
- Maintenir et développer une bonne connaissance des produits, des technologies, de la dynamique marché et des outils de ventes au sein du groupe.
- Assurer un reporting régulier (Veille concurrentielle, opérationnel, forecast, ...) auprès de la direction.
- Etablir des forecasts de ventes par client, ligne de produits en lien avec les besoins exprimés et les budgets disponibles.

#### **Expérience :**

Gestionnaire Appels d'Offres ou similaire : 1 an (Requis).

De formation idéalement Bac+3, vous avez une première expérience dans une fonction similaire.

#### **Connaissances requises :**

- Statut général de la fonction publique.
- Compréhension du modèle de gestion dans le domaine public.
- Fonctionnement de la cellule achat.
- Enjeux économiques de l'achat public.
- Connaissances juridiques des procédures de marchés publics.
- Connaissance des systèmes d'informations dédiés.

#### **Profil recherché – compétences professionnelles**

- Élaboration et contrôle des actes administratifs.
- Une expérience réussie dans la vente est nécessaire.
- Bonne connaissance du circuit décisionnel et des process d'achats publics.
- Respect des délais.
- Application des règles de la commande publique.
- Réaliser des synthèses et des tableaux de suivi.

#### **Profil recherché – compétences comportementales**

- Autonomie.
- Travail en équipe.
- Force de proposition et faites preuve de proactivité.
- Réactivité.
- Maîtrise des outils informatiques (logiciels, Pack Office...).
- Aisance rédactionnelle et téléphonique.

Votre rigueur, votre sens de l'organisation, votre capacité d'analyse et de synthèse vous permettront de mener à bien vos missions.

### Conditions

- CDI avec période d'essai (4 mois) reconductible.
- Prise de poste le 01 mars 2021.
- Poste proposé dans nos bureaux parisiens (proche arc de triomphe – Métro CDG Etoile ou Ternes).
- Equipe jeune, dynamique et internationale (New-York, Paris, Londres, Casablanca, Sofia, Dakar).
- Activités diverses (Petits déjeuners, afterwork, séminaires...).
- Tickets Restaurant + défraiement Pass Navigo.
- Salaire selon profil.

### Fonctions

- Marchés publics.
- Développement commercial.
- Gestion administrative.
- Digital.
- Finance.

### Niveau

Confirmé.

### Secteur

- Finance des entreprises.
- Communication – Digital.
- Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE).

Merci de nous faire parvenir un email de motivation accompagné de votre CV à l'adresse suivante :  
« talent@logiq-group.com » à l'attention du service recrutement

### A propos de Logiq. Group

Logiq. Group accompagne la transformation des entreprises de façon stratégique et opérationnelle en France et à l'international.

Pour se faire nous nous appuyons sur 4 lignes de services intégrées & complémentaires :

- Logiq. Finance dédiée à la transformation des Modèles économiques & financiers.
- Logiq. Digital dédiée à la transformation des Ecosystèmes digitaux.
- Logiq. Tech dédiée à la transformation des Modèles organisationnels.
- Logiq. Talents dédiée à la transformation des Métiers.

Plus d'informations sur le site : <https://logiq-group.com/>