

Aout 2025

\_

Fiche de poste Directeur / Ingénieur Commercial Génération Consultant SARL

12 rue du Congo 44800 Saint Herblain Contact@generation-consultant.com



# Fiche de poste – Ingénieur Commercial Associé (ESN alternative / Réseau d'indépendants)

#### Localisation

Flexible / Télétravail / Présence ponctuelle dans l'une des régions cibles : Nantes, Paris, Lyon, Toulouse, Bordeaux, Marseille, Brest.

### ★ Statut

- Associé.e opérationnel.le (entrée au capital possible et souhaitée)
- Temps plein ou temps partiel évolutif (selon profil)

## Notre vision

Nous sommes une société entrepreneuriale née de la conviction que les freelances et indépendants aspirent à plus qu'un simple enchaînement de missions :

de ils recherchent un collectif, des échanges entre pairs, des valeurs de solidarité, et un environnement stimulant où l'expertise est reconnue et cultivée.

Dans un paysage dominé par les grandes structures, souvent tournées vers des logiques industrielles, nous avons choisi un autre chemin : celui de la proximité, de la transparence, de l'autonomie partagée et de la co-construction.

Notre mission : animer un réseau d'indépendants engagés, leur proposer des missions cohérentes, un accompagnement structurant (mentorat, formation, entraide), et répondre collectivement à des opportunités clients avec des équipes soudées et adaptées.



#### Nous avons déjà:

- 4 ans d'existence
- 1,5 M€ de CA cumulé
- Un réseau solide d'indépendants (freelance ou portés)
- Une communauté active, fidèle et solidaire

Aujourd'hui, **nous accélérons notre développement commercial** pour atteindre notre plein potentiel. Pour cela, nous recherchons un·e **ingénieur·e commercial·e expérimenté·e**, prêt·e à s'associer à cette aventure humaine et entrepreneuriale.

#### **©** Votre mission

En tant qu'**associé.e commercial.e**, vous jouez un rôle clé dans le développement de notre impact :

#### • @ Développement du portefeuille client :

- Identifier, prospecter et développer des comptes clients (grands comptes, ETI, secteur public...)
- Comprendre leurs besoins, construire des propositions sur mesure avec notre réseau
- Promouvoir notre modèle coopératif et différenciant

#### • S Animation des offres commerciales :

- Monter des équipes d'indépendants pertinentes
- Répondre à des appels d'offre ou sollicitations clients en coordination avec le réseau



• Suivre la satisfaction client et favoriser la fidélisation

#### • Sparticipation à la stratégie de croissance :

- Être force de proposition sur les axes de développement (secteurs, régions, partenariats)
- Participer aux réflexions de structuration (modèle économique, outils, gestion du réseau)
- Contribuer à la montée en puissance régionale (ou en prendre la tête)

## Profil recherché

- Expérience confirmée (8-15 ans+) en développement commercial dans les secteurs **ESN, conseil, IT ou transformation digitale**.
- Réseau client actif dans des secteurs à forte demande de profils tech, agiles ou de conseil.
- Capacité à construire des relations durables et humaines avec les clients comme les freelances.
- Forte autonomie, fibre entrepreneuriale, goût pour la transparence et la collaboration.
- Intérêt ou expérience dans des modèles alternatifs : freelancing, portage, coopérative, entreprise à mission...

## **?** Ce que nous offrons

• Une **entrée au capital** dès la phase d'intégration (montage à définir ensemble).



- Une **place stratégique** dans le projet (lead France, ou responsable régional selon votre positionnement).
- Un collectif d'associés soudé, humain et expérimenté.
- Un réseau d'indépendants déjà constitué, engagé et opérationnel.
- Une liberté d'action pour structurer la force commerciale que vous rêvez de déployer.
- Une croissance déjà amorcée et des bases solides.

## **Comment candidater ?**

Envoyez-nous un message direct (ou LinkedIn) avec :

- Votre parcours
- Vos motivations
- Votre vision de ce que pourrait être une "ESN du futur"

Nous privilégions la **rencontre humaine** à la procédure RH formelle.

contact@generation-consultant.com

https://www.linkedin.com/in/cédric-sylla/