



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-technico-commercial-region-nouvelle-aquitaine-f-h-2>

## Account Manager / Technico-Commercial région Nouvelle-Aquitaine F/H

### Description

Epaulé (e) par le Sales Category Manager et l'équipe commerciale de l'alimentaire, vous aurez la charge du développement commercial de plusieurs départements situés en Nouvelle-Aquitaine (à définir conjointement).

Plus spécifiquement, vous serez amené(e) à :

- Vendre les produits et services de l'entreprise grâce à un argumentaire précis et réfléchi
- Repérer et 'chasser' les prospects correspondant aux cibles et à la stratégie commerciale de l'entreprise, identifier les nouvelles opportunités
- Construire et maintenir des relations commerciales saines avec nos clients et nos partenaires
- Participer activement à la vie de la société et à interagir avec l'ensemble de l'équipe commerciale.
- Etablir puis proposer des offres, les défendre tant sur le plan économique que technique.

### Qualifications

#### Compétences

- Formation (Minimum Bac+3) à dominante Commerciale B2B orienté industrie
- Bonnes connaissances du monde du packaging
- Connaissances, appétences et/ou expertises techniques dans les secteurs d'activités suivants : packaging, alimentaire, vin & spiritueux...
- Vous justifiez d'une expérience de 1 ans minimum sur un poste de technico-commercial B2B.

#### Vous et vos atouts

- Vous êtes rigoureux(se) et consciencieux(se).
- Vous êtes autonome, doté(e) d'une bonne capacité d'organisation et de priorisation.
- Vous maîtrisez l'outil informatique et les techniques de vente

### Organisme employeur

RH Développement

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX,  
France

### Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**  
55000 €

### Date de publication

16 octobre 2025 à 21:06

### Valide jusqu'au

15.11.2025

- Et bien sûr, vous êtes sympathique, passionné(e), ambitieux(se), à l'écoute et réactif.

#### Les avantages proposés

- Une formation complète et un accompagnement régulier
- Véhicule – carte essence – télébadge
- Un ordinateur portable – téléphone – CB entreprise
- Un CRM (Salesforce) performant pour vous aider dans votre quotidien
- Mutuelle prise en charge à 100 %
- Ticket restaurant
- CDI
- Salaire : (Selon profil) Salaire fixe 40- 50 000€ + bonus de 10% à 15 % du salaire annuel brut
- Horaires : Du lundi au vendredi
- 100% Télétravail possible