



<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