



<https://latribunelibre.com/emploi/assistant-commercial-f-h-67>

Assistant Commercial F/H

Description

Un rôle stratégique au service de la croissance

Nous recrutons pour le compte d'une entreprise niçoise spécialisée dans l'aménagement professionnel, un profil énergique et polyvalent : Un(e) Chargé(e) de Développement Commercial Sédentaire capable de détecter les opportunités commerciales, de qualifier les prospects et de préparer le terrain pour l'équipe commerciale pure tout en accompagnant le Directeur Général dans ses missions.

Vos missions principales:

Développement commercial (coeur du poste 70 % du temps)

- Traiter les premiers contacts entrants et comprendre leurs besoins,
- Identifier de nouveaux prospects via Internet, LinkedIn et autres outils digitaux,
- Établir le premier lien (téléphone, mail, réseaux pro) et éveiller l'intérêt du prospect,
- Qualifier les leads et les transmettre aux commerciaux chargés des rendez-vous et du closing,
- Préparer et structurer la future mise en place d'un CRM, en exploitant les outils numériques et l'intelligence artificielle pour booster l'efficacité de la prospection.

Support au Directeur Général (30 % du temps)

- Support de la gestion financière et comptable
- Amélioration et digitalisation des processus
- Suivi de dossiers comme p.ex. assurances, parc véhicules, parc informatique et licences
- Gestion des litiges
- Réponse aux appels d'offres.

Qualifications

Votre profil :

- Bac+3 minimum, avec une première expérience en prospection BtoB, business development ou relation client.
- Parfaite maîtrise des outils digitaux, CRM, ERP, outils Office, nouvelles technologies (IA, automatisation),
- Vous aimez convaincre, créer du lien et être le premier point de contact avec un prospect,
- Vous êtes dynamique, intelligent et perspicace, avec une vraie facilité relationnelle,

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES, HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS CONNEXES

Lieu du poste

06088, NICE, NICE, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
33000 €

Date de publication

18 septembre 2025 à 17:05

Valide jusqu'au

18.10.2025

- Une appétence pour la vente de solutions mobilier BtoB serait un atout supplémentaire.

Ce que l'entreprise offre :

- Un rôle clé dans la stratégie commerciale : vous préparez le terrain pour générer du business,
- Un poste évolutif qui peut devenir un tremplin vers des responsabilités élargies,
- Un environnement convivial et tourné vers la croissance, où la Direction est accessible et très impliquée commercialement.

Conditions

- CDI 39h/semaine, poste basé à Nice (100 % présentiel),
- Salaire : 30 000 à 33 000 brut/an, selon profil et expérience,
- Réelle possibilité d'évolution