



<https://latribunelibre.com/emploi/attache-commercial-f-h-31>

Attaché commercial F/H

Description

Poste basé en Espagne, en distanciel.

Type de contrat : CDI Temps plein, statut agent de maîtrise

Rémunération fixe selon profil, versée sur 12mois, pouvant aller jusqu'à 3000€ brut mensuel.

40h/semaine.

Prime sur objectif de CA allant de 500€ à 5000€ brut (selon % augmentation du CA HT vs N-1).

Congés légaux, mutuelle d'entreprise prise en charge à 78% par l'employeur

Avantages :

Prime d'intéressement équivalent à 1,5 mois de salaire

L'entreprise :

Mon client, acteur majeur dans l'agroalimentaire et dont le siège social est situé dans le secteur mâconnais. Présent dans plus de 30 pays, il réalise un chiffre d'affaires de près de 12M€, dont 25% est réalisé à l'international.

C'est dans ce contexte qu'il recrute un(e) Attaché(e) Commercial(e) pour renforcer ses équipes sur le périmètre Espagne et Portugal.

Alors prêt(e) pour l'aventure ?

Voici ce qui vous attend plus en détail !

Missions :

Sous la responsabilité du directeur commercial, votre rôle principal est d'entretenir et développer le portefeuille client existant, de l'enrichir avec de nouveaux prospects tout en maintenant ou augmentant la marge commerciale.

Vous serez en interaction avec tous les services de la société.

Des réunions d'équipe commerciale seront prévues au siège social tous les trimestres.

- Prospection et suivi Clientèle
- Suivi des objectifs
- Participation aux développements de nouveaux produits
- Membre du panel de dégustation

Organisme employeur

Qatalyse Recrutement

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Salaire de base

32000 € - **Salaire de base**
36000 €

Date de publication

19 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

18.11.2025

- Suivi des tendances du marché et informations sur les clients et concurrents
- Veille de la concurrence (forces et faiblesses) dans le cadre de l'argumentaire de vente,
- Participation aux salons
- Optimisation du planning de visite et prospection (km, CA Client,...)
- Réalisation des demandes échantillons en fonction des besoins clients
- Demande de développements produits en fonction des besoins clients
- Définition des cibles commerciales,
- Définition de la stratégie pour réaliser la meilleure approche commerciale possible (téléphone, mail, courrier,...).

Attendus :

- Augmenter le portefeuille client en nombre de clients, chiffre d'affaires et marge commerciale
- Dégager une image positive de l'entreprise (tenue vestimentaire, communication, éloquence,...)
- Faire des comptes rendus de son activité à son responsable
- Bonne connaissance de l'entreprise, de ses produits et de ses procédés
- Savoir suivre des objectifs et agir en conséquence
- Etre un bon négociateur
- Savoir s'adapter aux besoins de la clientèle
- Bonne connaissance du secteur BVP (procédés, produits,...)
- Maîtrise de l'outil informatique
- Savoir organiser ses tournées de façon productive et rentable
- Etre à l'écoute du marché et être force de proposition

Qualifications

- Bac + 2 ou équivalent dans le Commerce, connaissance du secteur agroalimentaire
- Langues (niveau courant) : Français, Anglais, Espagnol