



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-itinerant-nord-est-f-h>

Business Développer Itinérant Nord-Est F/H

Description

Vos missions

Rattaché(e) à la Direction commerciale, basé(e) en Isère, vous prenez en charge le développement commercial de l'ensemble de la gamme de produits sur les marchés cibles de l'entreprise.

Vos principales responsabilités :

- Qualifier et prioriser les projets entrants
- Organiser et planifier vos tournées commerciales
- Identifier les besoins clients et les transformer en projets techniques concrets
- Collaborer avec le service devis pour l'élaboration des offres et la fixation des prix
- Assurer le suivi global des projets, en lien avec les interlocuteurs internes (BE, fabrication, montage?) et externes (architectes, maîtres d'ouvrage, bureaux de contrôle, etc.)
- Participer activement à l'animation des salons professionnels
- Être ambassadeur de l'entreprise et garant de son image, notamment dans le cadre de la démarche qualité ISO 9001 et de son engagement RSE
- Contribuer à l'évolution du catalogue produits en partageant les retours du marché

Nos atouts

- Une entreprise à taille humaine, reconnue pour la qualité de ses réalisations
- Des valeurs fortes et une réelle attention portée au bien-être au travail
- Une structure agile favorisant l'autonomie, la responsabilité et la prise d'initiative
- Un environnement technique maîtrisé, offrant une véritable valeur ajoutée à vos clients
- Un poste terrain riche et varié, alliant conseil et accompagnement sur des projets à forte dimension technique

Qualifications

Vous êtes

Issu(e) d'une formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie en vente terrain BtoB, idéalement dans le secteur de la construction ou du gros oeuvre.

Doté(e) d'un excellent relationnel, vous savez créer des échanges constructifs et inspirer confiance à vos interlocuteurs.

Organisé(e), rigoureux(se) et réactif(ve), vous savez gérer plusieurs projets simultanément, sur des cycles de vente longs.

Organisme employeur

ImpactUp

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

22 octobre 2025 à 17:12

Valide jusqu'au

21.11.2025

Autonome et impliqué(e), vous appréciez les déplacements fréquents et êtes à l'aise avec un rythme soutenu (60 à 80 000 km/an).

La connaissance du marché des collectivités est un plus.

Conditions

- CDI ? Statut Agent de Maîtrise
- Rémunération fixe + variable
- Véhicule de fonction, télépéage, téléphone, PC, tablette, abonnement internet, imprimante/scanner, carte bancaire professionnelle

Vous souhaitez mettre votre énergie et votre talent au service d'une entreprise robuste, ambitieuse et porteuse de sens ?

Rejoignez un environnement technique, stimulant et convivial, où vous pourrez développer vos compétences et votre réseau.

Vous souhaitez investir votre énergie dans une entreprise robuste et ambitieuse, évoluer dans un environnement riche et stimulant ? Faites-nous le savoir en postulant !

Recrutement confié au cabinet Impactup, spécialiste des fonctions commerciales et marketing.

Confidentialité assurée.