



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-d'affaires-vente-de-solutions-en-btob-f-h>

Chargé d’Affaires- Vente de Solutions en BtoB F/H

Description

En tant que **Chargé d’Affaires** et rattaché aux Associés Fondateurs, vous occupez un rôle essentiel dans le développement de l’activité dans votre zone géographique : Les **Hauts-de-France**. A ce titre, vous serez en charge des missions suivantes :

- Identifier et structurer un réseau d’apporteurs d’affaires,
- Animer et fidéliser ce réseau,
- Prospecter activement de nouveaux partenaires et clients finaux,
- Comprendre les enjeux de vos clients et proposer des solutions adaptées,
- Négocier les conditions commerciales jusqu’à la signature,
- Assurer la remontée d’informations commerciales dans les outils de suivi,
- Travailler en autonomie, avec un véritable esprit entrepreneurial, tout en restant en lien étroit avec l’équipe siège.

Avantages divers liés au poste :

- Mutuelle d’entreprise,
- Bonus attractif,
- Véhicule de fonction.

Organisme employeur

PAGE PERSONNEL

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN
AUX ENTREPRISES N.C.A.

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
35000 €

Date de publication

4 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu’au

03.11.2025

Qualifications

De formation commerciale ou son équivalent, vous justifiez d’au moins une première expérience dans la vente de solutions ou services en BtoB.

Vous avez un réel goût pour la prospection terrain et le développement de réseau. Vous êtes reconnu pour votre aisance relationnelle et votre capacité à créer du lien avec des profils variés. Dynamique, impliqué et organisé, vous aimez travailler en autonomie tout en étant force de proposition. Votre esprit entrepreneurial serait un vrai atout dans une structure agile et en croissance.

Vous faites preuve de rigueur, d’écoute et de ténacité et savez embarquer vos interlocuteurs autour d’une solution à forte valeur ajoutée.