



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-btp-f-h-4>

Chargé de développement commercial BTP F/H

Description

Avec **plus de 160 agences** et cabinets spécialisés partout en France ainsi que **30 ans d'existence**, le **Groupe Interaction** est un **groupe Français unique** et **indépendant** au service de l'Emploi, de l'Intérim au Recrutement en passant par la Formation. L'intérim est perçu chez nous comme une **source d'avenir** permettant à tout un chacun de trouver sa voie en découvrant plusieurs métiers, tout en étant accompagné par nos collaborateurs.

Nous sommes **des Co-acteurs de la réussite** du Groupe, **VOUS** avez un réel rôle à jouer.

Notre devise : ensemble, ouvrir le champ des possibles !

Dans le cadre du **développement de l'activité BTP**, nous recrutons un **Chargé de développement commercial BTP** (H/F), en CDI, **sur l'agence de Tours (37)**.

La/Le Chargé(e) de Développement Commercial **met en œuvre la stratégie commerciale** assurant le développement du chiffre d'affaires de l'agence et **veille à l'amélioration de la marge** dans le respect des standards du Groupe Interaction.

Il/Elle **assure une qualité de service en recherchant les meilleures solutions pour répondre aux besoins des clients** par une maîtrise de l'offre commerciale du Groupe Interaction et de ses marques.

Il/Elle **identifie des prospects, ouvre des nouveaux clients et fidélise son portefeuille**. Il/Elle **organise ses actions commerciales afin de gagner en visibilité et de valoriser son expertise sur le bassin d'emploi**.

Dans ce cadre, vous interviendrez sur les missions suivantes :

- Mener des actions de prospection
- Présenter l'ensemble des marques et services du Groupe Interaction
- Négocier et rédiger l'offre de service dans le respect des standards du Groupe
- Réaliser le suivi commercial et fidéliser le portefeuille client
- Être en veille sur et relayer les opportunités commerciales du bassin d'emploi
- S'informer des besoins prévisionnels des clients
- Réaliser des propositions actives (mailing et relances téléphoniques)
- Réaliser des visites de poste
- Procéder au reporting de son activité commerciale
- S'assurer de la solvabilité du client en collaboration avec le service Crédits Clients

Organisme employeur
EXPERT ET MANAGER

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
37261, TOURS, TOURS, France

Date de publication
10 octobre 2025 à 13:05

Valide jusqu'au
06.11.2025

- Créer et assurer le suivi du dossier client
- Veiller au recouvrement
- Participer aux recrutements et à la délégation d'intérimaires
- Être en veille et participer à des forums emploi
- Sensibiliser à la prévention des risques (tests, livret d'accueil, remise des EPI...)
- Connaître la procédure de gestion des accidents de travail et maladies professionnelles
- Réaliser des visites sécurité terrain
- Faire des propositions d'accompagnement en QHSE au client
- Promouvoir le Groupe Interaction en participant à des événements extérieurs

Qualifications

Profil recherché :

Vous êtes titulaire d'un BAC+2 (ou niveau BAC+2) dans le domaine du commerce et vous avez de solides connaissances dans le **domaine du BTP**.

Une expérience significative dans le secteur du travail temporaire , serait un plus.

En tant qu'interlocuteur de proximité, vous êtes doté de qualités relationnelles qui vous permettront de développer et de pérenniser les relations avec vos clients et vos collaborateurs.

Orienté/e challenge et résultat, vous saurez mettre à profit votre réactivité, votre ténacité et votre rigueur.