



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-commercial-f-h-48>

Chargé de développement commercial F/H

Description

Votre rôle parmi nous :

Dans le cadre du développement de notre implantation en Normandie, nous recherchons un **Chargé de développement commercial (H/F)** en CDI.

Basé au bureau de **Saint Lô**, vous rejoignez la filière commerciale du Groupe TGS France et plus précisément l'équipe Normandie composée de 3 personnes et pilotée par **Damien LAMURAY**, Responsable Commercial région.

Vous aurez pour responsabilité de **développer** l'activité et la notoriété de TGS France sur le secteur de Saint Lô. Pour cela, vous menez diverses actions de conquête auprès des acteurs locaux du Conseil aux entreprises.

Plus précisément :

- Co-construction (avec le Responsable commercial) d'un plan d'actions commerciales adapté à votre territoire,
- Animation d'un réseau de prescripteurs : réseaux d'affaires, banques, institutions, associations, etc...,
- Développement de partenariats,
- Organisation d'événements de fidélisation,
- Le conseil et l'accompagnement de vos prospects dans les premières étapes de la collaboration (reprise ou développement d'entreprise),
- Accompagnement technique de 1er niveau et notamment l'élaboration de prévisionnels et/ou de business plans si nécessaire.

Bien évidemment, tout est prévu pour que vous puissiez vous approprier l'ensemble des offres du Groupe pendant votre intégration.

L'esprit d'équipe est une valeur forte au sein du Groupe. Nous avançons ensemble, partageons et s'entraidons avec envie ! Si vous souhaitez apporter votre contribution à ce travail d'équipe, votre place est ici !

Qualifications

Ce qui vous définit et vous distingue :

- Animé par l'entrepreneuriat et le pilotage d'entreprise, vous avez un esprit de conquête et faites preuve de proactivité,

Organisme employeur

TGS France

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS COMPTABLES

Lieu du poste

50502, ST LO, ST LO, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication

7 octobre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au

06.11.2025

- Vous possédez idéalement une expérience en cabinet comptable ou banque, à destination d'une clientèle de professionnels,
- Vous êtes idéalement implanté dans certains réseaux et connaissez les acteurs économiques locaux de Flers,
- Votre sens du service ainsi que celle du collectif font de vous un interlocuteur à l'écoute,
- Vous faites preuve d'enthousiasme et savez mobiliser autour de vous,
- Vous aimez les challenges et faites preuve de persévérance pour réussir vos objectifs.