



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-clientele-dans-limpression-f-h>

## Chargé(e) de clientèle dans l'impression F/H

### Description

Au sein d'une imprimerie proposant des supports de communication imprimée (offset . numérique et grand format), vous animez l'activité commerciale e-commerce.

### Missions principales :

Développer un **portefeuille de nouveaux clients (grands comptes, PME et PMI)** en menant des actions de prospection ciblées.

Présenter et promouvoir **notre plateforme e-commerce** « Le Magasin du Print », véritable guichet unique pour les besoins en impression.

**Identifier les décideurs** (achats, communication, marketing,

directions générales) et construire une relation de confiance durable.

Élaborer et négocier des propositions commerciales adaptées, depuis

l'offre sur-mesure grands comptes jusqu'aux solutions packagées pour les PME.

**Réactiver et fidéliser les clients et prospects « dormants »** de

l'entreprise en mettant en place des actions de relance pertinentes.

Assurer un **suivi régulier et personnalisé des clients** pour maximiser

leur satisfaction et favoriser la récurrence des commandes.

### Objectifs :

Augmenter significativement le chiffre d'affaires sur les nouveaux clients (grands comptes, PME, PMI).

Développer la notoriété et l'adoption de la plateforme Le Magasin du Print auprès des différents segments clients.

Réactiver et reconquérir les clients existants et prospects dormants afin de relancer la dynamique commerciale.

### Qualifications

Chasseur dans l'âme, orienté résultats, capable de générer et concrétiser de nouvelles opportunités.

### Organisme employeur

AUDIGNY

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

### Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**  
50000 €

### Date de publication

8 octobre 2025 à 19:05

### Valide jusqu'au

07.11.2025

Expérience réussie en développement commercial B2B, idéalement dans le secteur de l'imprimerie, des services ou du digital.

Maîtrise des outils de prospection digitale (LinkedIn, emailing, campagnes ciblées...) et des CRM pour suivre et piloter l'activité.

Excellente capacité de communication, sens de la négociation et goût pour les cycles de vente complexes.

Autonomie, organisation et esprit d'initiative indispensables.