



<https://latribunelibre.com/emploi/chargee-de-developpement-commercial-btob-f-h-7>

Chargé(e) de développement commercial BtoB F/H

Description

Chargé(e) de développement commercial BtoB H/F – Normandie et la Mayenne VOLUNTAE, expert des métiers comptables, financiers et commerciaux en cabinet ou en entreprise, recrute pour un groupement national de cabinets d'expertise comptable étant un réseau en forte transformation positionné comme partenaire business global des dirigeants.

Dans un contexte de forte évolution du marché de l'expertise comptable, ce groupe crée une nouvelle génération de commerciaux terrain afin d'accompagner le développement de son réseau national.

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de développement commercial BtoB H/F pour intervenir sur la zone géographique de la Normandie et la Mayenne, avec une forte autonomie.

Les missions du poste :

Véritable point d'entrée business du réseau sur votre territoire, vous êtes à la fois développeur, qualificateur et coordinateur commercial. Vous accompagnez les experts-comptables partenaires dans la structuration et la sécurisation des projets clients.

1. Développement commercial local

- Développer et animer votre réseau de partenaires, prescripteurs et contacts locaux
- Participer à des événements professionnels pour renforcer la notoriété du réseau
- Détecter les opportunités business auprès des dirigeants de TPE/PME

2. Qualification et transformation des leads

- Qualifier en profondeur les leads issus des canaux digitaux
- Analyser les projets et besoins globaux des dirigeants
- Coordonner les échanges avec les experts-comptables jusqu'à la signature des missions

3. Développement du business chez les clients existants

- Analyser les portefeuilles clients du réseau
- Identifier les opportunités d'upsell et de services complémentaires
- Activer les expertises du réseau pour créer de la valeur

4. Pilotage de votre activité

- Assurer un reporting rigoureux dans le CRM HubSpot
- Suivre les actions commerciales, opportunités et pipeline
- Contribuer à l'amélioration continue des process commerciaux

Informations sur le poste :

Poste en CDI

Organisme employeur
VOLUNTAE

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
53130, LAVAL, LAVAL, France

Date de publication
4 mars 2026 à 10:03

Valide jusqu'au
01.04.2026

Poste rattaché à Laval (53)

Zone géographique de la Normandie et la Mayenne (poste terrain avec forte autonomie)

Rémunération : fixe selon profil + variable non plafonné

Outils : CRM HubSpot

Environnement dynamique et en pleine structuration

Fortes perspectives d'évolution selon la croissance de l'équipe

Qualifications

Votre profil :

minimum 5 ans d'expérience en développement commercial BtoB dans les services

À l'aise avec des dirigeants de TPE/PME

Structuré(e), autonome et orienté(e) résultats

Résilient(e), énergique et engagé(e)

À l'aise avec les outils CRM (HubSpot apprécié)

Ce que propose le Groupe :

Un poste à fort impact au cœur de la transformation d'un réseau national

Une grande autonomie terrain

Une rémunération variable attractive, directement liée à la performance

Un environnement exigeant, formateur et évolutif

Une trajectoire de carrière possible à mesure que l'équipe se développe

Ce poste s'adresse à des profils aimant les cycles de vente complexes, les environnements exigeants et les rôles où tout est à construire.

Si vous recherchez un poste confortable avec uniquement des leads entrants et des résultats rapides sans effort terrain, ce poste ne correspondra pas à vos attentes.