



<https://latribunelibre.com/emploi/chef-de-ventes-tp-f-h>

## Chef de ventes TP F/H

### Description

#### Le job

Nous recrutons pour notre client un **Chef de Ventes TP (H/F)** dans le cadre d'une création de poste, avec un rôle clé dans l'organisation commerciale dédiée au matériel Travaux Publics, sur **Rozay-en-Brie (77)**.

#### Tes missions

##### Développement commercial

- Définir et déployer la stratégie commerciale sur le marché du matériel TP
- Développer le portefeuille client existant et prospecter de nouveaux comptes
- Identifier de nouvelles opportunités business et structurer des actions ciblées
- Construire et négocier des offres adaptées aux besoins clients

##### Management d'équipe

- Encadrer et accompagner une équipe de 3 commerciaux TP
- Organiser l'activité, fixer les objectifs et assurer le suivi des performances
- Former, motiver et faire monter en compétences l'équipe
- Veiller à la cohérence entre la stratégie commerciale et les actions terrain

##### Pilotage & performance

- Suivre les indicateurs clés : chiffres d'affaires, marges, taux de transformation, fidélisation
- Mettre en place des process commerciaux performants
- Assurer le reporting auprès de la direction
- Préparer et piloter les plans d'action commerciaux

**Organisme employeur**  
MAJOR CONSULTING

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
77317, MORMANT, MORMANT,  
France

**Date de publication**  
23 décembre 2025 à 10:02

**Valide jusqu'au**  
22.01.2026

## Pourquoi postuler ?

- **CDI – création de poste, dispo immédiate**
- **Rémunération fixe + variables : 60 000 € à 80 000 € bruts/an** selon profil
- Autonomie, responsabilités et réelle marge de manœuvre pour construire ton service
- Environnement dynamique et structuré, sur un marché porteur

## Qualifications

### Ton profil

- Expérience confirmée dans la vente de matériel Travaux Publics, BTP, engins ou environnement technique équivalent
- Expérience indispensable en management commercial (Chef de Groupe, Chef de Ventes, Responsable commercial...)
- Capacité à piloter un portefeuille clients stratégique
- Leadership naturel, sens du business et culture du résultat
- Vision stratégique, autonomie, capacité à structurer un service
- Aisance relationnelle et crédibilité auprès d'une clientèle professionnelle exigeante

Prêt(e) à prendre la direction commerciale d'un périmètre clé et à contribuer directement au développement d'une activité en plein essor ?

**Envoie-nous ton CV à jour dès maintenant.**

***Attention : Toutes candidatures ne correspondant pas aux critères mentionnés dans la description du profil ne seront ni étudiées, ni conservées. Nous vous remercions pour votre compréhension.***