



<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 prospection 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.