



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b-to-b-automobile-f-h-2>

## Commercial B to B Automobile F/H

### Description

Dans le cadre du développement des ventes B to B de la marque OPEL (et d'autres marques du groupe STELLANTIS à venir) sur le secteur de la Sarthe (72), nous recherchons notre futur(e) Commercial(e) !

### Vos missions :

- Etablir une démarche de prospection auprès des PME et TPE,
- Analyser le marché et identifier des clients potentiels,
- Evaluer les besoins et détecter les opportunités,
- Répondre aux appels d'offres,
- Conseiller et effectuer des négociations commerciales,
- Développer les ventes de votre secteur et votre panel de clients,
- Assurer le suivi commercial et administratif de vos clients et prospects,
- Organiser la livraison des véhicules.

### Les conditions :

-CDI à pourvoir dès que possible

-39 heures hebdomadaires, du lundi au vendredi

### Les raisons de nous rejoindre :

- concession renommée historiquement au Mans, avec une équipe qui existe depuis plusieurs années, où la convivialité et l'entraide sont les maîtres mots !
- un package de rémunération composé comme suit :

-Salaire annuel brut : fixe + variable compris entre 30k€ et 50k€ (voire plus, car déplafonné)

-Le variable est basé sur la réalisation de 100% des objectifs (volumes de ventes, marge, satisfaction client),

-Plan d'accompagnement avec garantie de maintien de salaire sur les 6 premiers mois minimum pour faciliter votre prise de fonction, ajustable selon votre profil

### Les avantages :

-Tickets restaurants : Valeur unitaire de 8€, prise en charge à 50%

-Mutuelle : Prise en charge à 60% par l'employeur pour le socle de base

### Organisme employeur

Groupe Legrand – OPEL Le Mans

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

COMMERCE DE VOITURES ET  
DE VÉHICULES AUTOMOBILES  
LÉGERS

### Lieu du poste

72181, LE MANS, LE MANS,  
France

### Date de publication

22 septembre 2025 à 21:09

### Valide jusqu'au

22.10.2025

-Remises : Sur l'achat et l'entretien de vos véhicules

-Cooptation : Programme de cooptation interne pour récompenser les recommandations

-Véhicule de fonction, ordinateur portable, téléphone

### **Le processus de recrutement :**

-Vous serez contacté(e) par le Directeur de la concession pour un premier échange téléphonique.

- Si celui-ci est positif, vous le rencontrerez, en entretien physique.

-Quelle que soit notre décision, vous aurez un retour par téléphone !

### **Qualifications**

Si vous nous lisez encore, c'est plutôt bon signe !

### **Vous maîtrisez :**

-la relation client et la négociation,

-les outils informatiques tels que les CRM et logiciels de vente,

-l'argumentation et l'art de la persuasion,

-le conseil et l'écoute active

### **Vous êtes :**

-Issu(e) idéalement d'une première expérience en tant que commercial automobile et/ou commercial B to B (tout secteur),

-Avenant(e), souriant(e), et toujours (ou très souvent) de bonne humeur,

-Persévérant(e) et orienté(e) résultats,

-Compétiteur(trice) dans l'âme,

-Empathique avec un fort esprit d'équipe,

-Capable de vous adapter à toute situation et tout type de clientèle !

Si vous voulez en savoir plus, consultez notre site carrière ICI