



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

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 21:08

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