



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

## Commercial B to B (h/f) F/H

### Description

Notre client est le Leader Européen sur le marché indépendant de la pièce de rechange, équipements d'atelier et outillage.

Ils facilitent au quotidien le travail de dizaines de milliers de réparateurs en leur fournissant, au travers de leurs magasins de proximité, tout ce dont ils ont besoin pour l'entretien et la réparation des véhicules et des poids lourds.

Vous avez envie de relever des défis, de rejoindre une équipe dynamique et de participer à une aventure pleine d'opportunités ? Alors, ce poste est fait pour vous !

Votre mission, en collaboration avec votre chef des ventes, si vous l'acceptez, est :

- Développer un portefeuille client et bâtir des relations solides
- Proposer des solutions sur mesure, qui feront la différence auprès d'une clientèle BtoB.
- Assurer un suivi rigoureux de vos clients pour garantir leur satisfaction à 100%.
- Atteindre (et dépasser) les objectifs commerciaux en équipe.
- Être force de proposition pour booster leurs performances et assurer une veille concurrentielle permanente.

### Qualifications

#### Le profil que nous recherchons :

- Expérience confirmée (5 ans minimum) acquise dans un environnement BtoB, et idéalement dans l'univers de la distribution spécialisée de pièces de poids lourd.
- Réactif(ve), vous adorez saisir les opportunités et anticiper les demandes.
- Volontaire et toujours prêt(e) à relever des défis.
- A l'écoute pour comprendre les besoins de chaque client.
- Rigoureux(se) dans l'analyse et la gestion des priorités.
- Organisé(e), mais surtout prêt(e) à foncer pour atteindre vos objectifs.

### Organisme employeur

JDL Conseil et Connexions

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN  
AUX ENTREPRISES N.C.A.

### Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

### Salaire de base

25000 € - **Salaire de base**

40000 €

### Date de publication

8 octobre 2025 à 13:06

### Valide jusqu'au

07.11.2025