



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b2b-bois-composite-f-h>

Commercial B2B – Bois Composite F/H

Description

Dans le cadre de notre lancement commercial en France, nous recrutons des Commerciaux B2B (H/F) pour couvrir les régions Ouest, Sud-Ouest, Sud-Est et Nord-Est.

Vos défis :

Développer un portefeuille clients from scratch, en ciblant principalement les négoces matériaux (80%) et les prescripteurs (architectes, poseurs...).

Vos missions

- * Prospection et développement commercial : Identifier, démarcher et fidéliser de nouveaux clients (négoces, prescripteurs).
- * Formation et accompagnement : Former les distributeurs à nos produits et méthodes de pose, et soutenir les équipes commerciales terrain.
- * Animation réseau : Organiser des rendez-vous, salons et événements pour promouvoir nos solutions.
- * Reporting et suivi : Assurer un reporting qualitatif dans le CRM et participer aux réunions commerciales (mensuelles en visio, trimestrielles en présentiel).
- * Collaboration interne : Travailler en binôme avec votre assistante commerciale basée en Bretagne.

Rythme : 2 à 3 nuits par semaine en déplacement.

LES AVANTAGES :

- * Un projet : Construisez votre secteur avec une grande autonomie et des perspectives dévolution (postes clés, mobilité internationale).
- * Une rémunération attractive : Package entre 48 et 52 k brut/an
- * Des avantages concrets : Véhicule de fonction, intéressement, mutuelle et prévoyance d'entreprise, MacBook et iPhone.
- * Des produits d'exception : Vendez une gamme haut de gamme, durable et innovante, avec un argumentaire solide et des certifications reconnues.
- * Une culture du mérite : Intégrez une équipe en croissance, portée par un management ambitieux et bienveillant.

Qualifications

Vous êtes un commercial dans l'âme F/H, avec l'envie de construire quelque chose de grand ?

Ce qui fera la différence :

- * Une expérience terrain : Vous justifiez au moins 2 ans en vente B2B, idéalement dans le second œuvre. Vous connaissez les enjeux des négoces et savez parler le

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base

48000 € - Salaire de base
52000 €

Date de publication

7 janvier 2026 à 20:04

Valable jusqu'au

06.02.2026

langage des prescripteurs (architectes, poseurs).

* Un tempérament de chasseur : Vous aimez prospecter, convaincre et fidéliser. Votre carnet d'adresses se remplit aussi vite que votre pipeline de ventes.

* Une organisation sans faille : Gérer un grand secteur, préparer vos tournées, suivre vos objectifs et rendre compte avec précision ? Pour vous, c'est une évidence.

* Une aisance relationnelle et digitale : Vous maîtrisez les outils CRM et savez tirer parti des leviers digitaux pour optimiser votre efficacité.

Et surtout

* Vous avez l'âme d'un bâtisseur : l'idée de lancer une activité from scratch vous motive plus que celle ne vous intimide.

* Vous êtes résilient et déterminé : les défis vous stimulent, les objections vous challengent.

* Vous partagez nos valeurs : engagement, performance et respect de l'environnement.