



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b2b-pole-efficiency-f-h>

Commercial B2B- Pôle Efficience F/H

Description

Vos missions

Dans un contexte de remplacement, nous recrutons un(e) commercial B2B ou business developer (avec expérience post-études) H/F en CDI pour renforcer notre équipe lyonnaise.

Le pôle Efficience accompagne les décideurs (DG, DAF, DRH) d'entreprises, d'associations ou d'établissements publics, afin de leur permettre d'identifier et de bénéficier de dispositifs d'aides ou d'optimisations financières, à travers une rémunération exclusivement au résultat.

Vos missions s'articulent autour de la gestion complète du cycle de vente :

- Dans le cadre de campagnes commerciales, vous identifiez les comptes stratégiques et les interlocuteurs décisionnaires de votre portefeuille (cible lucrative, reprise d'un portefeuille composé d'ETI/PME majoritairement en IDF et dans le Rhône)
- Vous prospectez des cibles (cold calling) pour déclencher des rendez-vous physiques et visio
- Vous réalisez les rendez-vous afin d'identifier des leviers fiscaux et sociaux permettant la réalisation d'économies
- Vous closez le contrat
- Vous assistez le conseil dans les moments clés du suivi de mission

En rejoignant Leyton, vous intégrez une véritable école de vente qui investit dans la formation de ses collaborateurs : formation commerciale et technique, exercices de perfectionnement tout au long de la carrière.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Great Place to Work pour la 3e année consécutive
- Des perspectives d'évolution rapides grâce à un parcours de formation

Organisme employeur

LEYTON FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69386, LYON 06, LYON, France

Salaire de base

32000 € - Salaire de base
50000 €

Date de publication

14 janvier 2026 à 10:04

Valide jusqu'au

13.02.2026

- Un package attractif qui dépend de votre performance
- Des opportunités de mobilité en France et à l'international

Qualifications

Profil recherché

- Formation supérieur Bac+3 à Bac+5 orientée développement commercial avec de premières années post-études d'expérience en business development (nécessaires pour cette reprise de portefeuille)
- Animé par la chasse commerciale et le dépassement des objectifs
- Vous vous démarquez grâce à votre dynamisme, votre assertivité et votre sens de l'écoute active
- Curiosité, envie d'apprendre et rigueur

💡 Vos avantages chez Leyton

- Rémunération fixe de 32.5K à 36.5K€ selon expérience en développement commercial (grille d'embauche) + variable déplafonné + véhicule de service (ou de fonction si échelon confirmé)
- Evolution rapide de votre package : 50/55K€ estimés la 1e année, 70K€ la 2e année, 85K€ la 3e année... à vous de performer !
- Participation annuelle
- Team building : semaine d'intégration, séminaire annuel, challenges collectifs
- Primes vacances , prime de Noël, chèques vacances ...
- EGYM Wellpass (ex-Gymlib) pris en charge à 100% : sport et bien-être
- 1 journée offerte / an pour des engagements RSE
- Politique de télétravail hybride après la titularisation, pouvant atteindre 2 jours par semaine

Type de contrat

- CDI
- Lieu : Lyon

Prêt à nous rejoindre ? Postulez afin de convenir d'un entretien !