



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-btob-cdi-territoire-flandre-audomarois-f-h>

COMMERCIAL BTOB CDI TERRITOIRE FLANDRE AUDOMAROIS F/H

Description

Votre mission, si vous l'acceptez, sera de développer le portefeuille de clients qui vous sera confié.

Vous intégrerez notre Direction Commerciale et serez en charge :

- De démarcher des prospects pour leur proposer nos offres et les faire souscrire
- De répondre aux sollicitations commerciales des clients de votre portefeuille confié
- D'organiser et d'animer des actions commerciales de terrain
- De développer des partenariats qui faciliteront le développement commercial
- De voir les clients de votre portefeuille pour améliorer l'adéquation entre leurs contrats et leurs besoins
- De respecter les règles de souscription et procédures commerciales internes
- De rapporter de votre activité auprès de votre responsable commercial de façon hebdomadaire

Rattaché(e) à l'agence de Hazebrouck , votre périmètre sera l'Audomarois.

Qualifications

De formation de type BAC + 2/3 en Commerce, Banque ou Assurance, vous justifiez d'une première expérience dans la relation clients, la prospection et le développement commercial.

Compétences et savoir-être requis :

- Avoir une très bonne aisance relationnelle, aimer les contacts en face à face
- Connaître le monde de l'entreprise, les formes juridiques, savoir lire un bilan ou un compte de résultat
- Aimer aller à la rencontre de professionnels sur le terrain
- Ecoute, diplomatie, agilité
- Aimer les challenges, mettre un point d'honneur à atteindre les objectifs fixés
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation

Particularité du poste :

Organisme employeur
Cerfrance Nord – Pas de Calais

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS COMPTABLES

Lieu du poste
59295, HAZEBROUCK,
HAZEBROUCK, France

Date de publication
7 janvier 2026 à 16:02

Valide jusqu'au
06.02.2026

- Ce poste nécessite de la disponibilité et de la souplesse d'organisation car l'activité peut se faire en horaires décalés à l'occasion d'actions commerciales de terrain ou éventuellement certains jours de week-end (journées ouvrant droit à récupération).
- Vous travaillerez au forfait en jours (203, 208 ou 213 jours selon le salaire fixe négocié)
- Vous toucherez une rémunération variable déclenchée à partir de seuils de CA réalisé
- Vous serez indemnisé(e) de vos frais de déplacements sous forme d'indemnités kilométriques