



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-btob-en-prestation-de-services-techniques-91-94-f-h-2>

Commercial BtoB en prestation de services techniques (91-94) F/H

Description

Vous avez de l'expérience dans la **vente de services** à destination de clients en BtoB ?

Vous cherchez un poste qui vous permettra à la fois de vous établir au sein d'une agence, et de visiter vos clients et vos prospects sur votre propre terrain de jeu ?

N'hésitez pas à nous adresser votre CV : votre consultant dédié vous présentera le poste et l'entreprise qui recrute.

Vous serez accompagné(e) tout au long au processus de recrutement avec pour mots d'ordre : réactivité, bienveillance, et discrétion.

Notre client, leader sur son marché, est à la recherche d'un Commercial BtoB pour une **création de poste**.

L'objectif sera de **développer l'activité commerciale de Paris Sud**.

Au sein de votre agence, accompagné(e) par votre Responsable Régional :

- Vous reprenez un portefeuille de clients existants que vous continuerez à fidéliser, ce qui vous permettra de démarrer votre activité avec sérénité.

- Vous développez votre portefeuille de clients BtoB sur 2 départements :

- **91 (Essonne)**
- **94 (Val de Marne)**
- d'autres projets vous seront proposés après intégration vers Paris Ouest.

- Après avoir analysé le besoin de votre client (prestation de service technique), vous établissez les devis, négociez le contrat, et suivez l'avancement du projet qui sera le mieux adapté à ce dont il a besoin.

- Vous assurez la fidélisation votre client en lui proposant d'autres services supplémentaires adaptés.

Qualifications

Qui êtes-vous ?

- Vous avez une expérience réussie de minimum 2 ans après un diplôme Bac+3 ou Ingénieur Commercial, dans la prestation de services en BtoB : par exemple, pour des services autour de la maintenance, des logiciels, de la sécurité...
- Vous êtes reconnu(e) pour votre excellent relationnel, votre ténacité, votre souhait d'être autonome sur vos missions, et vous avez un bel esprit

Organisme employeur

Cabeo RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

91477, PALAISEAU, PALAISEAU,
France

Salaire de base

34000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication

21 octobre 2025 à 15:08

Valide jusqu'au

20.11.2025

d'équipe.

- Vous vous décrivez comme un vrai chasseur. Aller chercher de nouveaux clients, ça vous plaît vraiment. Votre goût du terrain et votre réelle appétence pour la prestation de service dans un univers technique seront nécessaires pour vous épanouir sur ce poste.

Ce que notre client vous propose :

- Création de poste à pourvoir en CDI.
- Rattachement à l'agence Paris Sud.
- Parcours d'intégration de 3 semaines sur-mesure de 3 semaines minimum.
- Aucun découchage.

Composition du package de rémunération :

- **Pour votre salaire d'entrée, un fixe mensuel brut** allant de 2400 à 2600€ si vous êtes un profil en sortie d'alternance, et jusqu'à 2800€ si vous avez une expérience réussie de niveau intermédiaire.
- **Un variable déplafonné** (package global estimé la 1ère année : 35/38K, et 2ème année : 40/45K).
- Accord d'intéressement.
- Véhicule de service puis de fonction avec carte Total.
- Téléphone et ordinateur portable de fonction.
- Statut agent de maîtrise
- Un CSE.
- Des tickets restaurants à 11€.

#premiumrennes