



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-btob-f-h-45>

## Commercial BtoB F/H

### Description

Rattaché à la direction commerciale, vous prenez en charge le développement d'un portefeuille de clients transporteurs sur votre secteur.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Prospecter et développer un portefeuille de sociétés de transport routier
- Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées à leur activité
- Conduire les cycles de vente de l'identification d'opportunités jusqu'à la signature des contrats
- Fidéliser les clients existants et développer les ventes additionnelles
- Assurer un suivi régulier de l'activité commerciale et des performances de votre secteur
- Participer à la représentation de l'entreprise lors d'événements professionnels du secteur transport / logistique

Votre périmètre couvre la région Ouest. Le poste implique des déplacements réguliers auprès des clients.

### Qualifications

Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente BtoB, idéalement auprès d'acteurs du transport, de la logistique ou de services techniques liés à la mobilité.

Vous êtes reconnu pour :

- Votre tempérament commercial et votre goût du développement
- Votre capacité à créer une relation de confiance avec vos clients
- Votre autonomie dans l'organisation de votre activité
- Votre sens du résultat et votre culture du closing

Une bonne compréhension de l'environnement transport routier ou flotte de véhicules constitue un atout.

### Organisme employeur

Les Colettes Sourcing

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

France

### Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**  
60000 €

### Date de publication

4 mars 2026 à 20:04

### Valide jusqu'au

03.04.2026