



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-btob-ouest-f-h-2>

Commercial BtoB – Ouest F/H

Description

Rejoignez le leader de l'information décisionnelle et accompagnez les entreprises dans leurs défis stratégiques !

Ce que nous vous proposons :

- Être l'interlocuteur privilégié des PME et grands décideurs (DRH, DAF, Experts-comptables, DGS, etc.), en les accompagnant dans leurs enjeux quotidiens grâce aux solutions innovantes et expertes du Groupe SVP.
- Ici, chaque jour est différent : vous conseillez des dirigeants de secteurs variés, vous adaptez votre discours à des problématiques concrètes, et vous développez votre expertise en environnement juridique, économique et RH.

Vos missions :

- Prospection et conquête : Vous identifiez de nouvelles opportunités et développez votre portefeuille clients sur votre zone géographique.
- Conseil et vente : Vous écoutez les problématiques des décideurs (PME, collectivités, grands comptes) et proposez les solutions adaptées : veille juridique, accès à nos experts, digitalisation RH.
- Savoir-faire terrain et digital : Vous combinez prospection terrain, réseaux sociaux (LinkedIn) et utilisation de nos outils internes pour maximiser votre efficacité.
- Relation client de haut niveau : Vous interagissez avec des interlocuteurs C-Level en adaptant vos approches pour répondre à des défis stratégiques concrets.
- Fidélisation et suivi : Vous accompagnez vos clients pour garantir la qualité et l'impact des services délivrés.
- Soutenu par les équipes marketing, communication et administration des ventes, vous bénéficiez d'un environnement de travail collaboratif et de moyens concrets pour performer.

Qualifications

Ce poste est fait pour vous si :

- Vous avez une formation commerciale Bac+2/3 et 2 ans minimum d'expérience réussie en vente BtoB.
- Vous aimez travailler en autonomie, tout en collaborant avec des équipes expertes.
- Vous êtes à l'aise pour échanger avec des dirigeants et des décideurs.
- Vous faites preuve d'un excellent relationnel, d'adaptabilité et d'organisation.
- Vous avez une appétence pour les sujets juridiques, économiques et RH.

Pourquoi rejoindre SVP ?

- Un impact concret : Vous répondez à des problématiques réelles d'entreprises et contribuez à leur performance durable.
- Une grande diversité de clients : PME, grandes entreprises, collectivités – chaque

Organisme employeur
SVP

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,
France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
5 juillet 2025 à 21:04

Valide jusqu'au
04.08.2025

mission est unique.

- Un environnement stimulant : Travaillez avec des experts juridiques et métiers pour monter en compétence.
- Un équilibre vie professionnelle / vie personnelle attractif, avec la possibilité de télétravailler jusqu'à 3 jours par semaine.
- Une rémunération attractive : Package (fixe + variable déplaçonné), en fonction de votre profil et expérience.
- Des avantages complets : Tickets restaurant, mutuelle avantageuse, participation, prime vacances, épargne salariale, etc.
- Un parcours d'intégration sur mesure : Formations, accompagnement, et partage de connaissances pour garantir votre réussite.
- Poste en home office avec des déplacements quotidiens sur votre secteur et un véhicule de fonction.