



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-btob-zone-europe-du-sud-f-h>

Commercial BtoB Zone Europe du Sud F/H

Description

En lien direct avec la Direction Générale et intégré(e) à une équipe commerciale, vous développerez notre activité BtoB sur la zone Europe du Sud (Espagne, Italie). Vous assurez le suivi et la fidélisation d'un portefeuille clients Grands Comptes tout en conquérant de nouveaux marchés avec l'appui d'une équipe impliquée et solidaire.

Vous travaillez principalement en home office (50%) et intervenez sur le terrain lors de visites commerciales ou de salons (3 à 4 par an). **Votre localisation est flexible, de préférence proche d'un aéroport majeur français ou européen pour faciliter vos déplacements.**

Vos missions principales :

- Suivi, fidélisation et développement du portefeuille clients existants (fournisseurs/distributeurs)
- Prospection, identification et conversion de nouvelles opportunités business
- Négociation, rédaction d'offres et réponse aux appels d'offres
- Animation de la relation avec les Grands Comptes, participation aux salons professionnels
- Analyse de marché, veille concurrentielle, reporting à la Direction
- Collaboration étroite avec les équipes internes (marketing, technique, support)
- Participation active à l'amélioration continue de l'offre et de la satisfaction client

Organisme employeur

CEP SOLUTIONS

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION DE PRODUITS DE CONSUMMATION COURANTE EN MATIÈRES PLASTIQUES

Lieu du poste

France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

9 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au

08.11.2025

Qualifications

- Expérience confirmée de minimum 2 ans en développement commercial BtoB (idéalement fournitures de bureau, plasturgie ou secteur industriel similaire)
- Maîtrise professionnelle de l'anglais et de l'espagnol (écrit et oral indispensables)
- Fibre commerciale, autonomie, ténacité, sens du résultat et forte capacité à convaincre
- Sens relationnel développé, curiosité et enthousiasme pour des cycles de vente longs
- Maîtrise des outils informatiques et capacité de reporting régulière
- Habitude du travail en home office et de déplacements fréquents (Europe du Sud)
- Connaissance du tissu économique de la zone concernée, ouverture à l'international
- Forte capacité d'intégration dans une PME à environnement familial et agile

Avantages et conditions

- CDI statut Cadre, forfait 216 jours/an
- Rémunération attractive : 40 000 – 60 000 € bruts annuels + primes variables sur objectifs
- Véhicule de fonction, ordinateur, téléphone portable, remboursement de tous frais professionnels, frais de repas pris en charge
- Mutuelle entreprise prise en charge à 70 % + CSE + prime d'assiduité
- Autonomie réelle dans votre organisation et votre quotidien (home office, flexibilité d'horaires)
- Management direct avec la Direction Générale, environnement bienveillant