



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-division-industrie-f-h>

Commercial Division Industrie F/H

Description

Développement commercial

- Identifier et prospection de nouveaux clients sur les marchés cibles industrie.
- Réaliser une veille active (salons professionnels, réseaux sociaux, études de marché).
- Approcher de nouveaux acteurs et développer un réseau externe à l'entreprise.

Gestion et suivi des comptes clients

- Maintenir une relation privilégiée avec les clients existants grâce à des visites régulières et un contact direct.
- Élaborer des budgets commerciaux pour les clients de votre portefeuille.
- Gérer le suivi des règlements, garantir l'application des tarifs en vigueur et anticiper les besoins spécifiques des clients.

Contribuer à la stratégie commerciale

- Participer aux réunions commerciales et proposer des améliorations pour le processus commercial.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes (ADV, qualité, logistique, technique, QSSE, etc.).
- Représenter le Groupe SAB lors de salons professionnels et promouvoir son expertise.

Qualifications

Compétences professionnelles :

- Solide expérience dans le métier commercial B2B, idéalement dans un environnement industriel.
- Capacité à structurer et prioriser les tâches.
- Maîtrise de l'anglais (indispensable).
- Excellentes compétences rédactionnelles et maîtrise des outils bureautiques.

Qualités personnelles :

- Orientation client et esprit d'équipe.
- Rigueur, organisation et réactivité.
- Capacité à s'adapter et goût pour le challenge.
- Discrétion professionnelle et respect de la confidentialité.

Organisme employeur

GROUPE SAB - FINANCIERE D'AZOLETTE

Type de poste

Temps plein

Secteur

MÉCANIQUE INDUSTRIELLE

Lieu du poste

01263, MONTMERLE SUR SAONE, MONTMERLE SUR SAONE, France

Date de publication

12 janvier 2026 à 12:03

Valide jusqu'au

11.02.2026

