



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-f-h-232>

## Commercial F/H

### Description

#### Intégration et accompagnement

Chez BS Engineering, chaque nouveau collaborateur bénéficie d'un parcours d'intégration personnalisé, incluant la découverte de nos métiers, l'accompagnement de votre manager et le soutien d'une équipe solidaire tout au long de votre prise de poste, afin de vous permettre de démarrer sereinement.

#### Vos missions : développez et fidélisez notre portefeuille clients

Vous participez activement à la croissance de notre société en assurant la performance commerciale et la satisfaction de nos clients et consultants.

Au quotidien, vous :

- Identifiez de nouvelles opportunités et déployez la stratégie commerciale de l'entreprise auprès de clients et prospects, dans le secteur du génie civil et des infrastructures,
- Menez la négociation des contrats et accompagnez nos consultants tout au long de leurs missions pour garantir leur intégration et leur fidélisation,
- Proposez des profils adaptés aux besoins client et suivez la satisfaction tout au long des projets,
- Supervisez une équipe de consultants et assurez la gestion administrative en lien avec leur activité,
- Collaborez étroitement avec les services internes pour garantir la qualité de nos prestations,
- Effectuez des déplacements réguliers dans le quart Est de la France (véhicule de société fourni).

#### Rémunération & avantages : votre engagement récompensé

Nous valorisons vos compétences et vos résultats :

- Rémunération attractive selon profil (32 – 48 k€ annuels, évolutive et à négociation)
- Primes de placement non plafonnées (500 à 1500 € selon résultats)
- Statut cadre au forfait jours
- Véhicule de société
- Environnement stimulant au sein d'une entreprise en forte croissance

#### Qualifications

- Formation Bac+3/Bac+5 en commerce
- Maîtrise du pack Office et excellente orthographe

#### Organisme employeur

BS ENGINEERING

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

INGÉNIERIE,  
TECHNIQUES

ÉTUDES

#### Lieu du poste

51454, REIMS, REIMS, France

#### Date de publication

4 mars 2026 à 14:04

#### Valide jusqu'au

01.04.2026

- Bonnes compétences relationnelles, autonomie, rigueur et organisation
- Excellente capacité d'adaptation aux évolutions du marché et aux besoins clients
- Aptitudes à la rédaction et à la communication
- Réactivité et bon esprit de synthèse

Des déplacements réguliers dans le quart Est de la France sont à prévoir pour rencontrer les clients et suivre les projets.

Chez BS, tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

**Rejoignez une entreprise en pleine croissance et contribuez activement à son développement commercial tout en évoluant dans un environnement stimulant !**