



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-f-h-233>

## Commercial F/H

### Description

Votre mission : développer notre chiffre d'affaires sur un secteur dynamique !

En tant que VRP, vous serez au cœur de notre croissance sur votre territoire.

Votre objectif ? Prospector, convaincre et fidéliser une clientèle de particuliers, majoritairement propriétaires et CSP+, en leur proposant des solutions sur-mesure pour améliorer leur confort au quotidien.

Vos défis au quotidien :

- \* Prospection active (porte-à-porte, salons, animations) pour générer des leads qualifiés.
- \* Vente en one-shot : 90% de nos ventes se concluent dès le 1er rendez-vous !
- \* Développement d'un portefeuille clients, avec un objectif de 40 à 50K de chiffre d'affaires mensuel.
- \* Participation à des événements commerciaux et suivi rigoureux de votre activité.

Un poste terrain et autonome :

- \* 75% de votre temps sur le terrain, 25% en bureau.
- \* Forte autonomie dans la gestion de vos leads et relances.
- \* Accompagnement et formation continue pour monter en compétences.

Secteur : 2h30 autour de Niort, 14 départements du Grand Ouest

### LES AVANTAGES :

Une mission stimulante : Vendez des solutions utiles et durables, avec une approche transparente et humaine. Bénéficiez d'une réelle autonomie, dans un environnement bienveillant et collaboratif.

Un package attractif :

- \* Fixe + Variable dé plafonné !
- \* Avantages : véhicule de service, téléphone/ordinateur pro, frais repas remboursés, complémentaire santé 100% prise en charge, intéressement.

Un cadre de vie agréable : Une région dynamique, entre mer et campagne, avec un coût de vie attractif. Une culture d'entreprise familiale, où la proximité et l'entraide sont des priorités.

Perspectives d'évolution : Développez vos compétences et prenez part à la stratégie commerciale. Évoluez vers des responsabilités élargies (gestion de secteurs, participation aux décisions stratégiques).

### Organisme employeur

NIORTAISE DES EAUX

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

79191, NIORT, NIORT, France

### Salaire de base

36000 € - **Salaire de base**  
60000 €

### Date de publication

4 mars 2026 à 14:05

### Valide jusqu'au

03.04.2026

## **Qualifications**

Votre profil : chasseur, proactif et orienté résultats ! Nous recherchons un(e) commercial(e) terrain, doté(e) d'un vrai sens du relationnel et d'une fibre chasseur. Compétences clés :

- \* Expérience réussie en prospection et vente B2C (idéalement dans les services ou solutions techniques).
- \* Maîtrise des techniques de négociation et de conclusion.
- \* Autonomie, organisation et rigueur dans la gestion de votre secteur.
- \* Flexibilité : disponibilité pour des horaires adaptés (soirées, week-ends, salons).

Qualités humaines recherchées :

- \* Esprit d'équipe et capacité à s'intégrer dans une culture collaborative.
- \* Dynamisme et envie de progresser dans un environnement exigeant mais bienveillant.

Atouts supplémentaires :

- \* Connaissance du Grand Ouest (idéalement domicilié à proximité de Niort).
- \* Expérience dans la vente de solutions liées à l'eau, l'énergie ou la domotique.