



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

Commercial Imprimerie F/H

Description

Vous êtes un(e) **chasseur(euse) dans l'âme**, passionné(e) par la relation client et prêt(e) à relever de nouveaux défis ? Rejoignez une entreprise dynamique et innovante dans le secteur de l'imprimerie et contribuez à son rayonnement sur le marché !

Vos missions principales :

Rattaché(e) au Directeur, vous jouerez un rôle clé dans le développement et la fidélisation d'un portefeuille clients.

- **Prospession et développement** : Identifier, prospector et conquérir de nouveaux clients en France entière.
- **Conseil et accompagnement** : Comprendre les besoins des clients, les conseiller et proposer des solutions sur mesure.
- **Vente de produits et services** : Commercialiser l'ensemble des solutions de l'entreprise en assurant une présence terrain proactive.
- **Gestion de la relation client** : Piloter l'intégralité du cycle commercial, de l'identification du besoin à la réalisation, et veiller au recouvrement.
- **Base de données et reporting** : Maintenir un fichier clients à jour et assurer un reporting précis et qualitatif.
- **Appels d'offres et actions commerciales** : Répondre aux appels d'offres et initier des actions marketing ou commerciales.
- **Veille stratégique** : Rester attentif(ve) aux évolutions du marché, à la concurrence et aux nouvelles opportunités.

En complément, vous contribuerez à **renforcer notre présence sur les réseaux sociaux**, jouant un rôle d'ambassadeur(rice) pour accroître la notoriété de l'entreprise.

Pour mener à bien vos missions, vous serez soutenu(e) par une équipe **créative, conviviale et dynamique**, travaillant en étroite collaboration avec nos services internes (ADV, Devis, Fabrication, Impression, Façonnage, Logistique et Finance).

Qualifications

Vous êtes un(e) **fonceur(euse)**, animé(e) par la **recherche de performance** et doté(e) d'une **énergie communicative** ? Voici ce que nous recherchons :

- **Expérience commerciale B2B dans les arts graphiques significative**, (indispensable).
- **Véritable tempérament de chasseur(euse)** avec un talent pour créer et entretenir des relations de confiance sur le long terme.
- **Qualités personnelles** :
 - Dynamisme, ténacité et persévérance.
 - Rigueur, méthode et autonomie.

Organisme employeur

AUDIGNY

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

8 octobre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au

07.11.2025

- Enthousiasme, créativité et esprit d'équipe.
- **Compétences techniques :**
 - Maîtrise du pack Office.
 - Formation supérieure technique ou commerciale.

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Un environnement stimulant** où chaque jour est une nouvelle opportunité d'innover et de performer.
- **Une équipe soudée et bienveillante**, où la collaboration est au cœur du succès.
- **Des outils et un accompagnement** pour vous permettre de réussir et de vous épanouir.
- **Un terrain de jeu national**, avec la possibilité de travailler en télétravail tout en restant connecté à l'équipe.