



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-itinerant-industriel-idf-nord-est-f-h>

Commercial Itinérant Industriel IDF – Nord Est F/H

Description

Raphaël, consultant spécialisé dans les fonctions commerciales, marketing et communication chez Fed Business, recherche un Commercial itinérant H/F pour un acteur majeur dans la fabrication et la commercialisation de pipeline et de tube industriel.

Poste en CDI statut cadre

Secteur : IDF – Nord Est

Salaire à partir de 40€ fixe brut + Variable mensuel

Véhicule de fonction

- Définir et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie de l'entreprise.
- Gérer et développer un portefeuille de clients existants.
- Identifier et prospecter de nouveaux clients sur le secteur.
- Concevoir des offres, mener les négociations et finaliser les ventes.
- Réaliser la revue et le suivi des contrats.
- Assurer une veille concurrentielle, remonter les informations stratégiques à la direction commerciale et alimenter les outils internes (rapports d'activité, plans d'actions, CRM, etc.).
- Organiser et optimiser les tournées commerciales pour couvrir efficacement son secteur.
- Suivre les indicateurs de performance (CA, marges, volume, fréquence des visites) et proposer des plans correctifs si nécessaire.
- Préparer et animer les rendez-vous clients (présentation de l'offre, argumentaire, démonstrations produits).
- Participer à des salons professionnels, foires et événements clients pour développer la notoriété et générer de nouveaux contacts.
- Former et accompagner les clients dans l'utilisation des produits/services.
- Assurer la gestion administrative liée aux ventes (commandes, devis, relances, facturation).
- Suivre les encaissements et contribuer au recouvrement si besoin.

Organisme employeur

Fed Business

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

95527, ROISSY EN FRANCE, ROISSY EN FRANCE, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

30 septembre 2025 à 13:17

Valide jusqu'au

30.10.2025

- Maintenir un haut niveau de satisfaction client par une écoute active et une résolution rapide des problèmes.
- Développer des actions de fidélisation (animations commerciales, programmes clients, conditions spécifiques).
- Effectuer un reporting régulier auprès de la hiérarchie sur l'avancement du plan d'actions commerciales.
- Représenter l'entreprise et promouvoir son image de marque sur le terrain.

Qualifications

- Expérience dans l'industrie à forte valeur ajoutée
- Maîtrise des techniques et tactiques de ventes
- Maîtrise des outils Bureautique – CRM – ERP
- Comprendre le besoin client et argumenter une position commerciale
- Faculté d'écoute, de communication et de travailler en équipe
- Capacité d'analyse, méthode et rigueur, esprit curieux, empathie
- Anglais : niveau B1