



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-itinerant-region-grand-est-f-h-2>

## Commercial itinérant – Région Grand Est F/H

### Description

Dans le cadre de son développement, **Enaos** recherche son futur **Commercial itinérant F/H pour la région Grand Est**

Rattaché(e) à Mathieu, Directeur Commercial France et Wallonie, vous jouez un rôle clé dans le **développement de notre portefeuille de clients professionnels** (pompes funèbres) et de partenariats avec les acteurs du secteur.

Vous ferez partie d'une équipe de 4 commerciaux (Belgique, Sud-Ouest, Sud-Est, Nord-Ouest) et 3 Customer Success Manager.

Votre secteur : Alsace, Lorraine, Champagne Ardenne

Votre mission est double :

- **Développer de nouveaux partenariats commerciaux** grâce à une prospection proactive et ciblée (70%) – objectif : environ 40 nouveaux clients / an.
- **Accompagner nos clients existants** avec rigueur et sens du service pour renforcer leur satisfaction et identifier de nouvelles opportunités. (30%)

Vos principales missions :

- **Développement commercial B2B**
  - Identifier, qualifier et convertir de nouveaux prospects
  - Traiter les demandes entrantes
  - Présenter nos outils SaaS et nos services de manière claire et structurée
  - Participer à des événements et salons du secteur
  - Assurer une veille concurrentielle
- **Gestion de la relation client**
  - Assurer un suivi régulier et rigoureux des clients existants
  - Identifier des opportunités de montée en gamme ou de services complémentaires
  - Apporter conseils, expertise et réactivité dans un environnement où la qualité et le service client priment
- **Approche structurée et responsable**
  - Collaborer étroitement avec les équipes produit et support
  - Contribuer à l'amélioration continue des outils et process commerciaux
  - Maintenir un usage rigoureux du CRM et des outils internes

Vous serez en déplacement une semaine sur deux (du mardi au jeudi).

Vous aurez pour mission de développer l'usage des RDV visio au fur et à mesure de votre collaboration avec les clients.

**Organisme employeur**  
ENAOS.NET FRANCE

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
PROGRAMMATION  
INFORMATIQUE

**Lieu du poste**  
57463, METZ, METZ, France

**Salaire de base**  
35000 € - **Salaire de base**  
45000 €

**Date de publication**  
23 septembre 2025 à 13:08

**Valide jusqu'au**  
15.10.2025

**Votre intégration :**

1<sup>o</sup> semaine au sein de nos bureaux Lillois avec un parcours technologique : vidéos et mises en situation avec nos logiciels  
Rencontres avec les différents membres de l'équipe  
Parcours commercial : accompagnement de commerciaux, jeux de rôles

**Le Package :**

CDI – Statut Agent de Maitrise  
35h / semaine  
Rémunération fixe : 35K€ – 45K€  
Variable basé sur la performance  
Voiture de fonction (au choix selon catalogue) – Carte carburant  
Titres restaurants (financés à 54,2%)  
Mutuelle d'entreprise Alan (prise en charge à 60%)  
Convention collective Syntec : Prime de vacances

**Qualifications**

Vous justifiez **d'expérience commerciale B2B**. Vous avez le profil d'un(e) chasseur/se.

Confronté(e) ou disposant d'une **véritable affinité pour les produits tech** (idéalement un produit Saas), vous disposez d'un atout si l'itinérance n'a pas de secret pour vous.

On dit de vous que vous êtes un(e) « **Gentle(wo)man Business(wo)man** ».

Vous inspirez confiance, votre bienveillance n'est plus à prouver, vous avez le sens du résultat et de l'organisation.