



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-automobile-btob-f-h-3>

Commercial Sédentaire Automobile BtoB F/H

Description

Description du poste et missions Développement commercial

Développer les ventes BtoB par téléphone auprès des professionnels sur toute la France

Négociation

Adopter un discours commercial impactant pour présenter efficacement tous les bénéfices de nos services innovants

Analyse et ciblage

Analyser, identifier et cibler nos futurs partenaires BtoB à partir de fichiers qualifiés fournis par l'entreprise

Solutions financières

Proposer des solutions de financement adaptées à nos partenaires professionnels

En tant que Commercial Vendeur Sédentaire Automobile BtoB, vous serez au cœur de notre stratégie de développement. Votre mission principale sera de contribuer à l'expansion de notre marketplace en développant les ventes auprès des professionnels du secteur automobile sur l'ensemble du territoire français.

Vous travaillerez avec un portefeuille déjà qualifié, ce qui vous permettra de vous concentrer sur la conversion et non sur la prospection à froid. Votre capacité à construire un discours commercial percutant sera essentielle pour mettre en avant les avantages concurrentiels de nos services innovants.

Vous serez responsable de l'intégralité du cycle de vente, depuis l'identification des partenaires potentiels (marchands, concessions automobiles, etc.) jusqu'à leur fidélisation, en passant par la négociation, la signature et la formation. Vous créerez également de nouveaux canaux de vente pour diversifier nos sources de revenus.

Un aspect important de votre mission consistera à proposer des solutions de financement adaptées à nos partenaires, ce qui nécessite une bonne compréhension des produits financiers et de leurs avantages pour les professionnels du secteur.

Ce poste requiert une forte orientation résultats, une excellente capacité de négociation et une aisance relationnelle incontestable au téléphone. Vous évoluerez dans un environnement dynamique où la performance individuelle et collective est valorisée.

Qualifications

Organisme employeur
RECRUTE-MOI

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
86062, CHASSENEUIL DU
POITOU, CHASSENEUIL DU
POITOU, France

Salaire de base
22000 € - **Salaire de base**
22000 €

Date de publication
26 octobre 2025 à 20:06

Valide jusqu'au
25.11.2025

Expérience et formation

- Expérience en vente BtoB d'au moins 1 an (hors stage et alternance)
- Expérience en prospection téléphonique BtoB (incluant les périodes de formation)
- Formation commerciale souhaitée
- Une connaissance du secteur automobile est un plus, mais n'est pas obligatoire

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques de vente par téléphone
- Compétences en négociation commerciale
- Capacité à élaborer des propositions commerciales pertinentes
- Connaissance des produits financiers (ou volonté d'apprendre)

Qualités personnelles

Mentalité de challenger Relationnel développé Persuasion et écoute Esprit d'équipe

Vous avez un réel état d'esprit d'équipe tout en étant autonome dans la gestion de votre portefeuille

Nous recherchons avant tout des candidats avec une forte orientation client et service, capables de construire et maintenir des relations commerciales durables avec nos partenaires professionnels. Votre capacité à négocier efficacement et à conclure des ventes sera déterminante pour réussir dans ce poste.

L'appétence pour la prospection téléphonique en BtoB est indispensable, de même que votre accord pour commercialiser des produits financiers.

Rémunération et avantages Rémunération annuelle brute

Dont un fixe de 22K€ et un variable de 17-20K€ sur 12 mois

Tickets restaurant

Carte Swile pour chaque jour travaillé

Jour de télétravail

Possibilité de télétravailler 1 jour par semaine

Avantages sociaux

- Mutuelle d'entreprise Henner avec une bonne couverture santé
- Participation aux bénéfices de l'entreprise (après 3 mois d'ancienneté)
- Comité d'entreprise proposant diverses activités et avantages
- Environnement de travail agréable et moderne
- Équipes ultra-dynamiques travaillant dans la bonne humeur

- Possibilités d'évolution et de mobilité interne
- Groupe en forte croissance offrant un environnement stimulant
- Culture d'entreprise entrepreneuriale portée par ses fondateurs

Notre entreprise vous offre une rémunération attractive composée d'un salaire fixe de 25 000€ brut annuel, complété par une part variable significative pouvant atteindre 17 000€ à 20 000€ brut annuel, soit une rémunération globale entre 25 000€ et 38 000€ selon vos performances.

En rejoignant notre équipe, vous bénéficierez également d'avantages sociaux compétitifs comprenant une mutuelle d'entreprise Henner, des tickets restaurant d'une valeur de 9€ par jour travaillé via la carte Swile, ainsi qu'une participation aux bénéfices de l'entreprise après seulement 3 mois d'ancienneté.

Nous valorisons l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle en proposant la

En tant qu'entreprise technologique en forte croissance, nous offrons de réelles possibilités d'évolution et de mobilité interne. Notre culture d'entreprise, impulsée par nos fondateurs, combine esprit entrepreneurial, expertise sectorielle et vision long terme, vous permettant de contribuer significativement à notre ambition de devenir le leader européen dans le domaine des voitures d'occasion.