



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-b-to-b-f-h-20>

## COMMERCIAL SEDENTAIRE B TO B F/H

### Description

Notre client, filiale d'un Groupe mondial spécialisé dans les solutions d'impression, de dématérialisation et de gestion des flux de données, recherche un **Inside Sales – Commercial sédentaire B to B – H/F** pour accompagner son développement commercial sur les départements 42, 43, 63 et 03.

Rattaché au Chef des Ventes, vous assurez le développement commercial de votre secteur auprès d'une clientèle diversifiée : TPE, PME/PMI (jusqu'à 50 salariés), professions libérales, mairies et associations.

Vous vous appuyez sur **un portefeuille et contrats existant de clients** pour développer votre activité.

Vos principales responsabilités :

- Entretien et développer le portefeuille de clients existants
- Identifier et prospecter de nouveaux clients via des actions terrain, téléphoniques ou en visio
- Qualifier les besoins, proposer des solutions adaptées, négocier et conclure les ventes
- Assurer un reporting régulier de votre activité

### Qualifications

- Formation Bac +2 (NRC, MUC, ...)
- Expérience d'au minimum 2 ans en vente B to B
- Tempérament chasseur, orienté résultats, avec un bon sens relationnel
- Autonomie, rigueur et envie de s'investir dans une entreprise structurée

Poste sédentaire basé à Bron.

La rémunération prévue est composée d'un fixe à 24 k€ brut annuel + variable à 100% de 16 k€ brut annuel + Commissions sur chaque vente client/prospect + pourcentage sur la marge client/prospect + Challenge. Le package pouvant atteindre 65k€.

**Organisme employeur**  
GROUP'A2SJ

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
69029, BRON, BRON, France

**Date de publication**  
4 mars 2026 à 12:03

**Valide jusqu'au**  
02.04.2026