



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

Commercial Sédentaire BtoB Junior F/H

Description

En tant que Commercial(e) Sédentaire BtoB Junior, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité. Vos responsabilités incluront :

- **Propection téléphonique** : Contacter des prospects BtoB à l'échelle nationale pour présenter nos solutions de télématique (gestion de flottes, suivi d'actifs, etc.), qualifier leurs besoins et obtenir des rendez-vous ou des engagements.
- **Gestion des appels d'offres (AO)** : Répondre aux appels d'offres publics et privés en analysant les cahiers des charges, rédigeant des propositions commerciales.
- **Fidélisation des clients** : Entretenir des relations régulières avec les clients existants, répondre à leurs demandes, proposer des solutions adaptées et assurer leur satisfaction.
- **Développement des réseaux sociaux BtoB** : Créer et animer du contenu sur LinkedIn (posts, articles, interactions) pour renforcer la visibilité de l'entreprise et générer des leads qualifiés.
- **Gestion des leads entrants** : Traiter les demandes issues de notre site web, des campagnes marketing ou des réseaux sociaux, et les convertir en opportunités commerciales.
- **Négociation et conclusion de ventes** : Préparer des devis personnalisés, négocier les conditions commerciales et finaliser les contrats.
- **Mise à jour du CRM** : Enregistrer et suivre les interactions avec les prospects/clients dans notre outil CRM (ex. : HubSpot, Pipedrive) pour garantir un suivi rigoureux.
- **Veille concurrentielle** : Analyser les tendances du marché de la télématique, surveiller les offres concurrentes et identifier des opportunités de différenciation.
- **Contribution à la stratégie commerciale** : Proposer des idées pour améliorer les processus de vente et participer à l'élaboration de campagnes marketing (emailing, webinars).
- **Formation continue** : Vous serez accompagné tout au long de votre parcours afin développer vos compétences en techniques de vente, outils digitaux et connaissance du secteur de la télématique.
- **Projet d'association/reprise** : À terme, possibilité de devenir associé(e) ou repreneur(se) en fonction de votre engagement, de vos résultats et de votre vision pour l'entreprise.

Qualifications

Nous recherchons un(e) jeune talent motivé(e), avec une forte appétence pour la vente et le contact client, même sans expérience préalable.

- **Formation** : Bac+2 (BTS NDRC, MCO, ou équivalent) ou autodidacte avec

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

VENTE PAR AUTOMATES ET AUTRES COMMERCES DE DÉTAIL HORS MAGASIN, ÉVENTAIRES OU MARCHÉS N.C.A.

Lieu du poste

France

Date de publication

25 septembre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au

16.10.2025

une forte motivation pour apprendre.

- **Expérience** : Débutant(e) accepté(e), une première expérience en relation client (stage, alternance, job étudiant) est un plus.

- **Compétences clés :**

- Aisance au téléphone et excellente communication orale/écrite.
- Persévérance et capacité à gérer les objections avec positivité.
- Gestion des appels d'offres (AO) : Participer activement à la réponse aux appels d'offres publics et privés. Analyser les cahiers des charges, rédiger des propositions commerciales conformes, et assurer le suivi jusqu'à la soumission. Garantir le respect des délais et des exigences des clients pour maximiser les chances de succès.
- Intérêt pour les réseaux sociaux professionnels, notamment LinkedIn, et leur utilisation pour générer des opportunités commerciales.
- Organisation, rigueur et capacité à travailler en autonomie dans une petite structure.
- Curiosité pour le secteur de la télématique et envie d'apprendre rapidement.

- **Langues** : Français fluide, anglais optionnel (niveau conversationnel apprécié pour échanges ponctuels avec partenaires internationaux).

- **Qualités personnelles** : Dynamisme, ambition, esprit d'initiative, et volonté de s'investir dans un projet à fort potentiel.

Pourquoi nous rejoindre ?

- **Environnement de travail** : Bureaux accessibles PMR dans le 8e arrondissement de Lyon.
- **Accompagnement** : Formation personnalisée pour développer vos compétences en vente, outils digitaux et connaissance du secteur de la télématique.
- **Rémunération motivante** : Salaire fixe + variable non plafonné, primes sur objectifs atteints.
- **Avantages** : Mutuelle d'entreprise, tickets restaurant, prise en charge partielle des frais de transport.