



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-f-h-59>

## Commercial sédentaire F/H

### Description

#### Nous recrutons : Commercial sédentaire H/F !

Vous êtes passionné(e) par la vente, vous aimez les challenges et souhaitez participer activement à la croissance d'une entreprise ambitieuse ?  
Ce poste est fait pour vous !

**Votre Mission :** Sous la responsabilité directe du dirigeant, vous serez un acteur clé du développement commercial de l'entreprise. Votre objectif ?

**Prospecter, négocier, vendre... et booster le chiffre d'affaires !**

### Vos principales responsabilités

- **Gestion d'un portefeuille client** : entretenir et développer un portefeuille client existant, analyser les besoins, proposer des solutions adaptées.
- **Suivi et optimisation** : surveiller les forfaits souscrits et volumétrie d'appels des clients, identifier des opportunités de développement et de vente additionnelle en fonction des usages des clients.
- **Développement de partenariats** : prospecter de nouveaux partenaires par secteur d'activité, mettre en place et suivre les accords de partenariat pour maximiser les synergies.
- **Participation aux salons et conventions** : participer à des salons professionnels et conventions pour promouvoir nos services.
- **Pilotage de la domiciliation client** : Gérer le suivi administratif et élargir le portefeuille de domiciliés.
- **Gestion des créances clients**: Assurer le suivi, relancer en cas d'impayés et collaborer avec le service comptabilité pour le recouvrement.

### Organisme employeur

AGACROISSANCE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

SERVICES ADMINISTRATIFS  
COMBINÉS DE BUREAU

### Lieu du poste

75117, PARIS 17, PARIS, France

### Salaire de base

26000 € - **Salaire de base**

30000 €

### Date de publication

30 septembre 2025 à 15:08

### Valide jusqu'au

30.10.2025

### Qualifications

#### Compétences attendues :

- **Compétences commerciales** : Maîtrise des techniques de vente et de négociation.
- **Analyse et reporting** : Capacité à analyser des données et à établir des rapports de suivi.
- **Communication** : Excellentes compétences relationnelles et de communication, tant à l'oral qu'à l'écrit.
- **Organisation** : Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément et à respecter les délais.
- **Autonomie et proactivité** : Être capable de travailler de manière autonome et de prendre des initiatives.

#### Profil recherché :

- **Formation** : Bac +2 minimum en commerce, gestion ou domaine similaire.
- **Expérience** : Une première expérience en tant que commercial sédentaire ou dans un poste similaire est souhaitée.
- **Maîtrise des outils bureautiques** : Connaissance des logiciels de gestion de la relation client (CRM) et des outils bureautiques (Pack Office).