



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-inside-sales-f-h-15>

## COMMERCIAL SEDENTAIRE – INSIDE SALES 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 dans le cadre d'une création de poste, **un Commercial sédentaire (Inside Sales) – H/F** pour accompagner son développement commercial sur les départements 59 et 62, auprès d'une clientèle b to b.

Rattaché au chef des ventes, vous aurez pour missions :

- Gérer la relation client à distance (téléphone, Teams) pour fidéliser et assurer leur satisfaction.
- Exploiter un portefeuille clients déjà existant et assurer son développement.
- Réaliser une prospection active en exploitant les fichiers prospects fournis par l'entreprise afin d'identifier de nouveaux projets.
- Proposer des solutions adaptées aux besoins des clients en établissant une relation de confiance et de proximité.
- Conseiller et orienter vos interlocuteurs vers les produits, solutions et services répondant à leurs attentes.
- Contribuer activement à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés sur votre périmètre.

### Qualifications

- Formation Bac+2 minimum en Commerce, Vente ou Gestion.
- Expérience réussie d'au minimum 2 ans acquise en vente B to B, idéalement dans les solutions bureautiques ou informatiques innovantes.
- Doté d'un réel tempérament commercial, vous êtes autonome, rigoureux, organisé, et animé par le goût du challenge.
- Vous avez un excellent relationnel, êtes capable de créer un lien de confiance rapidement avec vos interlocuteurs.
- Maîtrise du Pack Office indispensable.

**Organisme employeur**  
GROUP'A2SJ

**Type de poste**  
Temps plein

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

**Lieu du poste**  
59646, WASQUEHAL,  
WASQUEHAL, France

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

**Valide jusqu'au**  
02.04.2026