



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-b-to-b-f-h-12>

## Commercial terrain B to B F/H

### Description

- **Le défi que nous vous proposons :**

Vous êtes passionné(e) par le développement commercial, à l'aise dans l'univers exigeant de la GMS, et vous aimez défendre des solutions qui allient design, innovation et qualité ?

Vous avez l'énergie, la ténacité et la posture pour convaincre des interlocuteurs de haut niveau ?

Alors cette opportunité est faite pour vous !

Notre client, acteur reconnu de l'agencement sur mesure haut de gamme, allie savoir-faire, innovation et engagement RSE. Dans une dynamique de croissance, il recherche un(e) Commercial(e) B2B / Chargé(e) d'affaires pour développer son activité sur un large secteur Est, en full remote.

### Vos missions :

- Développer et fidéliser un portefeuille clients (hypermarchés, supermarchés, enseignes spécialisées).
- Prospectivez activement de nouveaux comptes et identifier de nouvelles opportunités.
- Construire des offres commerciales sur mesure, en lien avec les équipes internes (bureau d'études, production, ADV).
- Piloter vos projets de bout en bout : technique, commercial, administratif.
- Être force de proposition dans la stratégie commerciale et le lancement de nouvelles gammes.
- Représenter fièrement l'entreprise lors de salons professionnels, événements et rendez-vous clients.

### Organisme employeur

JDL Conseil et Connexions

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN  
AUX ENTREPRISES N.C.A.

### Lieu du poste

01053, BOURG EN BRESSE,  
BOURG EN BRESSE, France

### Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**  
65000 €

### Date de publication

8 octobre 2025 à 17:08

### Valide jusqu'au

07.11.2025

### Qualifications

- Une expérience confirmée (5 ans minimum) dans la vente B2B, idéalement en fourniture de solutions pour la GMS (mobilier, agencement, équipement...).
- Une bonne connaissance du fonctionnement de la GMS et de ses enjeux.
- Une forte appétence pour le design, l'esthétique et la qualité.
- ET SURTOUT Un vrai tempérament de développeur : tenace, autonome, persévérant et orienté résultats.
- Un excellent relationnel et une vraie posture client, capable de convaincre des décideurs exigeants.
- L'envie de rejoindre une entreprise où l'innovation, le collectif et la

dimension humaine sont au cœur de la réussite.