



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-b-to-b-f-h-23>

Commercial terrain B to B F/H

Description

Notre client recherche :

Un(e) commercial(e) terrain B to B dans le domaine de la communication digitale

Il s'agit de ventes sur prises de RDV.

Les cibles : TPE, PME, auto-entrepreneurs, commerçants, artisans, professions libérales...

Vous n'interviendrez que dans votre département de résidence, le Loir-et-Cher.

L'objectif de 6 ventes par mois est le minimum attendu et il permet d'atteindre a minima une rémunération de 4 550 euros par mois. Le fixe est un plancher et l'essentiel de votre rémunération sera constitué du variable. Le fixe est majoré pendant les trois premiers mois pour vous assurer un minimum le temps de trouver vos marques.

Avantages : Voiture de fonction avec carte essence et carte péage, Macbook, Iphone, 17 euros de forfait repas, mutuelle, prévoyance, CSE, 15 jours de RTT.

Les entretiens se tiendront le 27 janvier 2026 près d'Orléans.

Vous êtes dynamique, vous aimez le challenge et vous êtes motivé(e), cette mission est faite pour vous !

Qualifications

Expérience requise : Un strict minimum de deux années sur le terrain en vente en cycle court et une bonne maîtrise de la prospection téléphonique ou/et terrain.

Organisme employeur

Concorde RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

41018, BLOIS, BLOIS, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

13 janvier 2026 à 16:02

Valide jusqu'au

12.02.2026

Personnalité dynamique, tenace et ayant le goût du challenge.

Une appétence pour la vente en B to B est un plus.

Procédure de recrutement

1. Entretien téléphonique avec un consultant de Concorde RH
2. Entretien en présentiel avec le Directeur d'agence de notre client
3. Participation à une journée découverte
4. Prise de poste le 16 février (possibilité de repousser si besoin)