



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-btoB-f-h-13>

## Commercial terrain BtoB F/H

### Description

Notre client, **entreprise spécialisée dans le domaine des systèmes d'impression et de gestion documentaire**, recherche, dans le cadre de son développement, un(e) :

**Commercial terrain BtoB (H/F)**  
**CDI – AMIENS (80) – 25-40K**

Sous la responsabilité du Chef des ventes, **votre objectif sera de fidéliser et développer un portefeuille de clients TPE/PME** sur votre **secteur (80)**. Pour y parvenir, vous bénéficierez d'une formation, d'un vaste catalogue d'offres innovantes avec une gamme complète de multifonctions vous permettant de répondre à chacun des besoins de vos clients.

**A ce titre, vos principales missions seront les suivantes :**

- Développer le portefeuille client en réalisant la **prospection** physique et téléphonique
- Mener les rendez-vous de découverte et mettre en oeuvre votre **argumentaire commercial**
- Assurer le **closing d'affaires** sur l'ensemble des **solutions et services** (matériel, solutions)
- Anticiper les résiliations et les **renouvellements de contrats**
- Maintenir et pérenniser le **parc clients** existant

### Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation avec une spécialisation commerciale ou équivalente et justifiez d'une **expérience commerciale** en B to B.

Doté(e) d'un **tempérament de chasseur** et d'une forte capacité de **persuasion**, vous faites preuve de détermination, de motivation et d'un goût prononcé pour les défis.

Que vous disposiez d'une première expérience et souhaitiez développer vos compétences au sein d'un grand groupe, ou que vous soyez un(e) professionnel(le) confirmé(e) à la recherche d'un nouveau défi, ce poste vous offrira un environnement propice à la progression et à l'épanouissement.

Enfin, vos excellentes qualités relationnelles et votre sens du service client seront

**Organisme employeur**  
NEXTGEN RH

**Type de poste**  
Temps plein

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

**Lieu du poste**  
80021, AMIENS, AMIENS, France

**Salaire de base**  
25000 € - **Salaire de base**  
40000 €

**Date de publication**  
15 octobre 2025 à 15:11

**Valide jusqu'au**  
14.11.2025

des atouts essentiels pour réussir dans cette fonction.

**Cadre contractuel et avantages :**

- **Rémunération** : Salaire fixe + variable déplafonné + bonus garanti les 3 premiers mois
- **Équipements fournis** : Véhicule de fonction, carte carburant + télépéage, tickets restaurants, ordinateur, téléphone.
- **Avantages sociaux attractifs** : mutuelle famille, primes intéressement, CSE, etc.
- **Intégration** : Parcours d'intégration structuré, avec formations et accompagnement sur le terrain pour une prise de poste optimale.

Vous êtes prêt(e) à relever ce défi et contribuer au développement de solutions innovantes pour vos clients ? Postulez !

**Processus de recrutement :**

NEXTGEN RH, cabinet de chasse de tête multispécialiste, vous accompagne tout au long du processus de recrutement à travers une approche fondamentalement humaine : un seul interlocuteur tout au long du process.

- 1/ Échange téléphonique avec votre chargé de recrutement
- 2/ Entretien avec votre chargé de recrutement
- 3/ Entretiens chez notre client