



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-f-h-79>

Commercial terrain F/H

Description

Nous recrutons un(e) **commercial(e) terrain B2C itinérant(e)** basé(e) à **Paris (7e arrondissement)** pour animer les ateliers et développer les ventes en France.

Si vous aimez le terrain, les rencontres, les démonstrations et la vente B2C qui a un vrai impact sur la vie des gens, vous allez vous régaler ici.

Vos missions

- **1. Animer les ateliers Rango et vendre le produit**
 - Contacter les participants en amont pour qualifier leur besoin, présenter Rango, évaluer les options de financement mobilisables (MDPH, AGEFIPH, CPAM, etc.) et permettre aux participants d'arriver à l'atelier avec un besoin bien défini et un scénario de financement déjà posé, afin de faciliter la décision après le test.
 - Animer les ateliers dans différentes villes de France (1 à 2 fois par semaine). Réaliser des tests individuels en extérieur : journées intensives avec 8 à 10 tests de 45 minutes.
 - Conclure les ventes en accompagnant les participants dans leur décision après le test.
- **2. Récupérer les justificatifs nécessaires au financement**
 - Collecter les justificatifs nécessaires aux aides publiques permettant un financement total ou partiel de Rango.
 - Transférer les documents aux équipes administratives pour un suivi fluide.
- **3. Développer les ventes et représenter GoSense**
 - Participer à des salons et événements pour promouvoir Rango.
 - Développer des partenariats locaux (associations, prescripteurs, distributeurs).
 - Contribuer au lancement en Allemagne aux côtés de l'équipe : prises de contact et présentations en allemand, démonstrations ponctuelles auprès d'instructeurs en locomotion et d'acteurs locaux, participation à quelques événements ciblés. Cette dimension n'est pas la mission principale du poste, mais elle est essentielle au développement international de GoSense.

Qualifications

Profil recherché

- Expérience solide en vente B2C terrain et vente-conseil auprès de particuliers.
- Capacité à développer la confiance, démontrer, convaincre et conclure dans un cycle de vente complet.
- Aisance à présenter un produit technique de façon simple et à

Organisme employeur
GOSENSE

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
75107, PARIS 07, PARIS, France

Salaire de base
35000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication
15 décembre 2025 à 20:03

Valide jusqu'au
14.01.2026

accompagner la prise de décision après test.

- Goût du terrain et de l'itinérance (ateliers en France, 1 à 2 déplacements par semaine).
- Énergie pour animer des ateliers et enchaîner les démonstrations en extérieur.
- Autonomie, sens de l'organisation et adaptabilité dans un environnement terrain.
- Sensibilité à la mission GoSense et envie de contribuer à un projet à impact concret.
- Connaissance de la basse vision et du handicap visuel : gros plus, mais non obligatoire (formation assurée).
- **Allemand courant indispensable** pour assurer les échanges et démonstrations liées au développement en Allemagne/Suisse.