



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-f-h-90>

Commercial terrain F/H

Description

Nous recrutons un.e commercial.e terrain pour couvrir le secteur Rhône (69/74/73/01/38).

Votre mission : conclure des contrats à haute valeur ajoutée auprès de responsables QHSE, sécurité et directeurs de production.

Votre rôle :

* Piloter le cycle de vente de la qualification du lead à la signature, en collaboration avec votre binôme sédentaire.

- * Conclure des projets techniques complexes (installations, contrats de maintenance) auprès de décideurs industriels.
- * Défendre notre valeur ajoutée face à la concurrence, grâce à votre curiosité technique et votre passion pour les solutions innovantes.
- * Collaborer avec les équipes internes (bureau détudes, prospection, clientèle) pour maximiser l'efficacité commerciale.
- * Organiser votre activité avec méthode : suivi CRM, reporting, et optimisation continue de votre pipeline.

Rythme : 3 à 4 jours par semaine sur le terrain (déplacements sans découchage).

LES AVANTAGES :

Nous rejoindre, c'est choisir un environnement où tout est pensé pour vous faire performer. Ici, vous vous concentrez sur ce que vous faites de mieux : le closing. Pas de prospection, pas de suivi post-vente vous prenez le relais sur des rendez-vous qualifiés, en binôme avec un commercial sédentaire qui vous soutient dans chaque étape. Vous bénéficiez également de l'appui d'un bureau détudes interne et d'outils performants pour gagner en efficacité et en confort de travail.

Enfin, vous évoluerez dans un environnement stimulant et bienveillant, au sein d'une équipe dynamique et soudée, portée par un management moderne et à l'écoute. Nous investissons dans votre développement avec un parcours d'intégration structuré (immersion dans les différents services, accompagnement terrain) et de belles perspectives d'évolution à la clé : montée en compétences, management ou spécialisation sur des comptes stratégiques, dans une société en forte croissance.

Et pour vous récompensez :

- * Rémunération attractive avec un fixe à 50K + variable déplafonné
- * Véhicule de fonction.
- * Paniers-repas (10,30/jour sans justificatif)
- * Intéressement
- * RTT

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

74010, ANNECY, ANNECY, France

Salaire de base

55000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

7 janvier 2026 à 20:04

Valide jusqu'au

06.02.2026

Qualifications

Vous justifiez d'une expérience solide dans la vente de solutions techniques ou de services industriels, sur des sites soumis à la réglementation ICPE. Vous êtes à l'aise avec les cycles de vente longs et savez dialoguer avec des interlocuteurs techniques exigeants. Curieux·se et pédagogue, vous aimez comprendre les enjeux de vos clients pour leur proposer des solutions à forte valeur ajoutée.

Méthodique et rigoureux·se, vous savez piloter votre activité avec efficacité : suivi précis du CRM, gestion des priorités et respect des process font partie de vos réflexes. Votre réussite repose autant sur vos compétences commerciales que sur votre écoute active, votre curiosité naturelle et votre capacité à créer une vraie relation de confiance avec vos interlocuteurs.

Humilité, ouverture au feedback et esprit d'équipe sont des qualités essentielles pour vous épanouir au sein d'un collectif soudé et exigeant. Autonome, persévérant·e et orienté·e résultat, vous avancez avec énergie et résilience dans un environnement stimulant.

Un profil bricoleur·se ou passionné·e par la technique fera la différence, tout comme une première expérience en vente consultative ou en milieu industriel réglementé.