



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-ouest-bretagne-f-h-5>

Commercial Terrain Ouest Bretagne F/H

Description

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons un(e) **Commercial Terrain Ouest Bretagne H/F** Zone à couvrir : 11 départements (29/56/22/35/53/50/14/61/72/27/76) Rattaché(e) au Chef des ventes **Vos missions au quotidien** : En tant que **pilier de la force commerciale régionale**, vous serez en charge du **développement et de la fidélisation de votre portefeuille clients** sur le secteur Ouest. Vous travaillerez en lien étroit avec les équipes internes (ADV, logistique, technique, marketing) pour offrir un service de qualité. **Vos principales responsabilités** : **Planification et organisation commerciale**

- Vous gérez votre agenda de façon autonome et planifiez vos rendez-vous terrain, déplacements, reporting.
- Vous structurez votre activité autour d'objectifs clairs, en assurant un suivi administratif rigoureux (CRM, devis, offres...).

Développement du chiffre d'affaires

- Vous prospectez activement de nouveaux clients dans le domaine de la distribution électrique et informatique.
- Vous identifiez les opportunités commerciales et développez des partenariats pérennes.
- Vous négociez et suivez des marchés récurrents ainsi que des affaires complexes et sur-mesure.

Conseil technique et accompagnement personnalisé

- Vous analysez les besoins techniques des clients, leur proposez les produits et solutions les plus adaptés.
- Vous apportez un conseil actif, en vous positionnant comme un véritable expert terrain.

Suivi et coordination commerciale

- Vous suivez le bon déroulement des commandes jusqu'à la livraison, en lien avec les services concernés.
- Vous suivez les stocks clients, anticiper les besoins et ajuster les seuils d'approvisionnement.

Promotion et visibilité de la marque

- Vous participez à des salons professionnels, événements et séminaires organisés par l'entreprise.
- Vous animez et fidélisez votre réseau de distributeurs.

Qualifications

Organisme employeur

ETHIS RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

Lieu du poste

35238, RENNES, RENNES, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication

8 janvier 2026 à 16:03

Valide jusqu'au

07.02.2026

Profil recherché :Vous êtes un professionnel du développement commercial, passionné par la **vente technique en BtoB**, autonome, et orienté résultat.**Vos atouts pour réussir :** Formation commerciale (Bac +2 minimum) Expérience confirmée dans la **vente de solutions techniques** auprès de distributeurs (secteurs électrique, informatique, énergie ou bâtiment). Maîtrise du **circuit de décision en BtoB**, de la prospection jusqu'à la conclusion et au suivi de contrats. Capacité à mener des **négociations à forts enjeux**, tout en entretenant une relation de proximité sur le long terme. Goût pour le **terrain, l'action et la conquête**, avec une vraie capacité à s'organiser de façon autonome. Esprit d'analyse et compréhension des problématiques clients pour construire des **offres pertinentes et rentables**. Excellent relationnel, sens du collectif et aptitude à **travailler en équipe transverse** (ADV, technique, marketing, direction). Maîtrise des outils informatiques, des outils CRM et de reporting.**Ce que nous vous proposons :**

- Un **poste autonome**, responsabilisant, sur un secteur à fort potentiel
- Une entreprise à taille humaine où **l'humain et l'innovation** sont au cœur du projet
- Des **produits techniques à forte valeur ajoutée**, reconnus sur le marché
- Un management de proximité, une **culture d'entreprise collaborative et engagée**

Prêt(e) à relever un nouveau challenge et à faire la différence
?Rejoignez-nous et contribuez activement à notre développement dans la région Ouest Bretagne !