



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-vehicules-industriels-f-h-2>

Commercial Véhicules Industriels F/H

Description

Cultivez la proximité et bâtissez des relations de confiance au cœur de l'activité des véhicules Poids Lourds !

Pour renforcer notre présence sur le secteur de la Loire-Atlantique (44 Ouest et Nord), nous recherchons un **Commercial Véhicules Industriels**.

Pourquoi nous rejoindre ?

En tant que **Commercial Véhicules Industriels** pour la marque DAF, votre mission dépasse la simple vente : vous devenez un **partenaire privilégié** des transporteurs de votre zone. Grâce à votre écoute active et à votre capacité à proposer des solutions pensées sur mesure, vous jouez un rôle essentiel dans leur réussite au quotidien.

Passionné par la technique, avec une véritable envie de vous engager durablement, vous évoluerez dans un environnement où la collaboration et la qualité relationnelle prennent avant tout.

Vous intégrerez une équipe de 2 commerciaux. Rattaché(e) au Directeur de la SIDAN, vous développerez le CA et la marge de votre secteur auprès d'une clientèle essentiellement composée de transporteurs (tout type de transport poids lourds, TPE, PME...).

Nous attendons plus particulièrement de vous :

- Prospecter de nouveaux clients et assurer le suivi régulier de la clientèle existante
- Répondre aux besoins des clients en proposant des solutions adaptées, soit de manière autonome, soit de manière collaborative pour les demandes plus complexes. Les réponses aux commandes de plus de 10 véhicules seront systématiquement épaulées par le dirigeant de l'entreprise.
- Suivre les commandes et les livraisons des véhicules en étroite collaboration avec les services ADV et SAV.
- Réaliser un reporting de qualité de vos actions commerciales et de tenir à jour notre CRM
- Travailler en concertation avec vos homologues sur les autres secteurs pour assurer une relation cohérente et de qualité à nos clients.
- Endosser le rôle d'ambassadeur du constructeur sur votre secteur géographique et développer la notoriété de notre entreprise.
- Créer des relations simples et pérennes avec vos clients et vos collègues.

Spécificité du poste

- Le secteur restreint permet de conserver un cadre de vie de qualité. La

Organisme employeur

S.I.D.A.N.

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE D'AUTRES
VÉHICULES AUTOMOBILES

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

25 septembre 2025 à 17:08

Valide jusqu'au

23.10.2025

domiciliation à proximité de votre secteur sera une des conditions de votre réussite. Elle fera partie de vos engagements contractuels après la validation de votre période d'essai.

Nos avantages

- Nous favoriserons votre réussite au sein de notre société en vous assurant un parcours d'intégration complet. Vous découvrirez nos produits, nos équipes, notre organisation, nos process, et notre constructeur vous formera à la technicité de la configuration des véhicules industriels.
- Nous étudierons votre rémunération en fonction de votre profil et expérience (Fixe + Variable + Véhicule de fonction).
- Vous aurez le statut Cadre en forfait 218 jours/an et bénéficierez d'un plan d'épargne retraite sur complémentaire pris en charge à 100% par l'entreprise.

Qualifications

- Vous êtes titulaire d'un BAC+2 minimum et justifiez d'une expérience solide d'au moins 5 années dans la vente de produits techniques complexes en BtoB, avec une approche centrée sur la personnalisation des solutions. Une expérience dans des secteurs liés aux véhicules industriels, complétée par des notions solides en mécanique, serait un réel atout.
- Vous disposez déjà d'une bonne connaissance du secteur géographique et de ses enjeux.
- À l'aise avec les outils informatiques, vous êtes capable d'organiser efficacement votre activité, de concevoir des propositions complexes et de mettre à jour un CRM interne avec rigueur.

Savoir-être :

- Votre relationnel est naturellement « tout terrain » : vous savez construire des échanges de confiance et adapter votre discours en fonction de vos interlocuteurs, qu'ils soient opérationnels ou décisionnaires.