



<https://latribunelibre.com/emploi/commerciale-terrain-b-to-b-f-h>

COMMERCIAL(E) TERRAIN B TO B F/H

Description

Vos missions

En lien avec la direction commerciale, votre mission est claire : faire rayonner la marque sur le secteur Ouest de l'île en combinant sens du terrain, esprit de conquête et qualité de service. Pour cela, vous interviendrez sur plusieurs volets :

- Identifier et prospection de nouveaux clients professionnels (BTP, mécanique, agriculture, collectivités, commerces techniques).
- Créer du lien et fidéliser : vous développez des relations de confiance avec vos clients, suivez leurs projets, anticipiez leurs besoins, et proposez des solutions techniques sur mesure.
- Valoriser l'offre terrain : en rendez-vous ou sur chantier, vous mettez en avant les produits et leur valeur ajoutée. Vous organisez, si nécessaire, des démonstrations pour appuyer vos recommandations.
- Piloter le cycle de vente de A à Z : devis, commandes, coordination des livraisons, gestion ponctuelle de petits dépannages... vous êtes l'interlocuteur privilégié du client.
- Atteindre des objectifs ambitieux : vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du secteur en alliant efficacité commerciale et qualité de service.

Organisme employeur

ADJUST RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

FORMATION
D'ADULTES

CONTINUE

Lieu du poste

97407, LE PORT, LE PORT,
France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
35000 €

Date de publication

15 octobre 2025 à 09:06

Valide jusqu'au

14.11.2025

Votre secteur

Vous interviendrez sur la zone Ouest de La Réunion, de Saint-Leu à Saint-Louis, avec une grande autonomie dans la gestion de votre planning et de vos actions commerciales.

Qualifications

Vous possédez une première expérience réussie en commerce terrain, idéalement auprès d'une clientèle professionnelle. Vous aimez convaincre, créer du lien et faire la différence par la qualité de votre service.

Vos atouts :

- Goût du terrain et sens du contact
- aisance dans la prospection et la négociation
- Bonne compréhension des produits à dimension technique
- Autonomie, réactivité et sens de l'organisation

Ce que nous vous proposons

- **Rémunération attractive**
- **Outils professionnels complets** : véhicule, carte carburant, téléphone
- **Formation continue** sur les gammes et techniques de vente
- **Accompagnement régulier** par le Chef des ventes pour soutenir votre progression