



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-b2b-40-f-h-3>

Ingenieur Commercial B2B 40 F/H

Description

Sur un marché d'avenir à forte croissance, vous avez la responsabilité de votre portefeuille de clients PME et GRANDS COMPTES : prospection, suivi et fidélisation des clients.

Vous devez également prospecter de nouveaux clients et négocier des accords commerciaux en vue de développer les parts de marché de l'entreprise sur votre secteur géographique.

Vos missions :

Prospection commerciale

Développer votre portefeuille d'affaires

Analyser et qualifier les besoins de vos clients

Etablir des propositions commerciales adaptées

Etablir un reporting régulier via le CRM mis à votre disposition

Assurer les relations avec vos clients

Fidéliser et développer votre parc clients

Le package proposé est le suivant :

Une rémunération de 50 - 70 K€ brut / an

Un véhicule de fonction + une carte essence

Des frais sur justificatifs

Un PC, un smartphone

Une mutuelle d'entreprise

De nombreux challenges

Une formation initiale complète

Qualifications

Sur un marché d'avenir à forte croissance, vous avez la responsabilité de votre portefeuille de clients PME et GRANDS COMPTES : prospection, suivi et fidélisation des clients.

Organisme employeur

TRIGONE-RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

40088, DAX, DAX, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

5 octobre 2025 à 13:05

Valide jusqu'au

04.11.2025

Vous devez également prospecter de nouveaux clients et négocier des accords commerciaux en vue de développer les parts de marché de l'entreprise sur votre secteur géographique.

Vos missions :

Prospection commerciale

Développer votre portefeuille d'affaires

Analyser et qualifier les besoins de vos clients

Etablir des propositions commerciales adaptées

Etablir un reporting régulier via le CRM mis à votre disposition

Assurer les relations avec vos clients

Fidéliser et développer votre parc clients

Le package proposé est le suivant :

Une rémunération de 50 - 70 K€ brut / an

Un véhicule de fonction + une carte essence

Des frais sur justificatifs

Un PC, un smartphone

Une mutuelle d'entreprise

De nombreux challenges

Une formation initiale complète