



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-nouvelle-aquitaine-f-h>

Ingénieur Commercial NOUVELLE AQUITAINE F/H

Description

Vous avez envie de rejoindre une entreprise en pleine **croissance**, qui met l'accent sur la **performance** et l'**humain**, tout en bénéficiant d'une **rémunération** à la hauteur de vos ambitions.

Si vous êtes un(e) **chasseur(se)** dans l'âme, ce poste est fait pour vous !

Notre client, une entreprise **leader** dans le domaine de la maintenance et de la rénovation d'éclairage, recherche un Ingénieur **Commercial Junior/Confirmé** pour développer son portefeuille clients dans un secteur stratégique. Le territoire à couvrir est celui de la Nouvelle Aquitaine.

Vous aurez l'opportunité de contribuer à des projets d'économies d'énergie tout en bénéficiant d'un cadre de travail stimulant et d'un excellent accompagnement.

Pourquoi nous faire confiance ?

Une entreprise à taille humaine et leader dans son secteur : Notre client est un acteur majeur de la maintenance et rénovation d'éclairage, avec des projets porteurs et soutenus par l'État.

1. **Un secteur dynamique et porteur** : En plein essor, leurs services sont au cœur des préoccupations liées à la réglementation, à l'économie d'énergie et à la transition énergétique.
2. **Un environnement propice à votre succès** : Vous bénéficierez du soutien d'un Bureau d'études et d'un management bienveillant pour vous laisser l'autonomie nécessaire tout en vous donnant les outils pour réussir.

Pourquoi notre client a besoin de vous ?

Notre client recherche un(e) **Ingénieur Commercial Junior/confirmé** pour renforcer son équipe et développer son portefeuille clients dans la région Nouvelle Aquitaine.

En tant qu'acteur clé, vous contribuerez à l'accélération de leur croissance en conquérant de nouveaux clients et en développant un portefeuille existant pour atteindre un objectif de chiffre d'affaires ambitieux.

Ce que vous ferez au quotidien :

Organisme employeur
ADITO DEVELOPPEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
33281, MERIGNAC, MERIGNAC,
France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication
29 décembre 2025 à 16:03

Valide jusqu'au
28.01.2026

- **Développement commercial** : Gérer un portefeuille de 10 à 15 clients et développer de nouveaux comptes.
- **Prospection active** : Organiser une trentaine de rendez-vous par mois pour analyser les besoins clients et proposer des solutions adaptées.
- **Suivi client** : Analyser les besoins spécifiques, établir des devis, négocier les offres et assurer un suivi de satisfaction.
- **Support technique** : Vous bénéficierez du soutien d'un Bureau d'études pour élaborer les meilleures propositions techniques.

Avec qui vous allez travailler ?

- **Une équipe dynamique et solidaire** : Vous ferez partie d'une équipe commerciale ambitieuse, prête à vous soutenir et à partager son expérience.
- **Votre manager** : Le Directeur Commercial et le Responsable Régional Commercial de notre client seront vos interlocuteurs directs, avec une approche bienveillante et exigeante pour vous permettre de performer.

Votre futur employeur : Une PME innovante, leader dans son domaine, avec des valeurs de service, de performance et d'humain. Présente dans toute la France, notre client compte plus de 150 collaborateurs.

Qualifications

Ce qu'on attend de vous :

- **Dans 1 mois** : Vous aurez pris en main votre secteur et commencé à rencontrer vos premiers clients.
- **Dans 3 mois** : Vous aurez signé vos premières affaires et mis en place votre plan de développement commercial.
- **Dans 6 mois** : Vous serez autonome sur votre portefeuille et aurez un pipeline d'opportunités solide.
- **Dans 1 an** : Vous aurez atteint votre objectif de chiffre d'affaires et serez un acteur clé du développement commercial de notre client.

La suite des événements :

Une fois votre candidature envoyée, nous étudierons votre profil et, si celui-ci correspond à nos attentes, nous vous contacterons pour un entretien. Nous cherchons avant tout un profil motivé et déterminé à réussir, qui s'intégrera parfaitement à la culture de notre client.

Vous allez réussir car :

- Vous avez de l'expérience dans la vente B2B ou dans la vente de services techniques.
- Vous vous sentez à l'aise avec la prospection et la conquête de nouveaux clients.
- Vous recherchez un environnement stimulant avec des défis et des responsabilités.

Secteur géographique à couvrir : les départements de la région Nouvelle-Aquitaine.

Avantages :

- **Rémunération : 35k€ la 1ère année, 40K€ la 2ème année avec primes de prospection et objectifs (Fixe à 32.4k€)**
Tickets restaurant à 12,00 € (7,20 € pris en charge par l'entreprise)
Véhicule 2 places (208/C3) + carte Total
Ordinateur portable
Participation aux bénéfices