



<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 bénéficiez 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 contribuez 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 bénéficiez 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**