



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-reseau-nord-est-f-h>

Ingénieur Commercial Réseau Nord-Est F/H

Description

Vous êtes passionné(e) par le commerce et le développement d'un réseau de partenaires ? Vous aimez voir vos actions concrètes sur le terrain et contribuer directement à la croissance d'une marque ? Rejoignez-nous !

Votre mission :

Rattaché(e) au Département Commercial, vous êtes responsable du développement commercial et du suivi de nos revendeurs sur votre périmètre.

Votre objectif : maximiser les ventes, renforcer la présence de nos produits et garantir la satisfaction de nos partenaires.

Vos responsabilités :

Développement et suivi du réseau de revendeurs

- Accompagner et coacher les revendeurs pour valoriser nos produits et améliorer leurs ventes.
- Former sur les aspects techniques et commerciaux de nos solutions.
- Suivre les stocks et anticiper les besoins pour éviter les ruptures et optimiser la disponibilité des produits.
- Organiser et animer des opérations commerciales et participer à des salons.

Croissance du chiffre d'affaires et ventes sur le périmètre

- Identifier de nouvelles opportunités clients et marchés.
- Prospection active et accompagnement stratégique des revendeurs pour booster leur CA.
- Détecter les besoins clients, proposer des solutions adaptées et négocier les conditions commerciales.
- Répondre aux appels d'offres et contribuer à l'expansion du portefeuille.

Reporting et suivi commercial

- Assurer un suivi quotidien des actions, RDV, devis et commandes via le CRM.
- Remonter les informations sur les performances, la satisfaction des clients et revendeurs.
- Participer à l'amélioration continue des process et des ventes.

Qualifications

Votre profil

Organisme employeur

FICHET SECURITY SOLUTIONS
FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
FOURNITURES ET
ÉQUIPEMENTS DIVERS POUR LE
COMMERCE ET LES SERVICES

Lieu du poste

54395, NANCY, NANCY, France

Date de publication

14 janvier 2026 à 10:05

Valide jusqu'au

13.02.2026

- Vous êtes **proactif(ve), autonome et orienté(e) résultats**.
- Vous avez **au moins 3 ans d'expérience commerciale B2B**, idéalement dans un secteur technique, industriel ou sécurité.
- Vous aimez le **terrain, le relationnel et l'animation de réseau**.
- Vous savez **fédérer et motiver vos partenaires**, tout en gardant un œil sur le chiffre d'affaires.