



<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.
- Déetecter 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.