



<https://latribunelibre.com/emploi/manager-commercial-f-h-17>

Manager Commercial F/H

Description

En tant que Responsable Commercial, vous serez le pilier de notre équipe terrain sur un secteur couvrant 11 départements du Grand Ouest (Deux-Sèvres, Vienne, Charente, Charente-Maritime, etc.). Votre mission ? Animer, former et motiver une équipe de 2 à 4 commerciaux, tout en développant votre propre portefeuille clients.

Vos défis :

- * Manager une équipe : les former à la prospection active, les accompagner sur le terrain, et les aider à atteindre leurs objectifs.
- * Être exemplaire : vous serez aussi sur le terrain pour prospecter, vendre et gérer les dossiers complexes.
- * Atteindre vos objectifs : un chiffre d'affaires personnel de 20 000 HT/mois (7 à 8 ventes/mois, panier moyen : 2 500 HT).
- * Innover : bousculer les habitudes pour faire évoluer nos méthodes commerciales et renforcer notre positionnement.

Pourquoi ce poste est fait pour vous ?

- * Vous aimez allier management et terrain.
- * Vous êtes chasseur dans l'âme, avec un goût prononcé pour la prospection et la conclusion.
- * Vous recherchez un environnement où l'humain et la performance se conjuguent.

Poste nécessitant des déplacements réguliers (secteur couvert en moins de 2h depuis l'agence).

En tant que manager :

- * Animer et motiver votre équipe : fixez des objectifs, organisez des points réguliers, et créez une dynamique collective.
- * Former vos collaborateurs à la prospection active (porte-à-porte, foires, animations).
- * Accompagner les commerciaux sur le terrain pour les aider à monter en compétences.

En tant que commercial terrain :

- * Prospecter activement pour développer votre portefeuille clients.
- * Vendre nos solutions en one-shot : 90% des ventes se concluent dès le 1er rendez-vous !
- * Gérer vos dossiers de A à Z : de la prise de contact à la livraison, en passant par le suivi client.
- * Résoudre les situations complexes et soutenir vos équipes sur les cas difficiles.

En tant que stratège :

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

17300, LA ROCHELLE, LA
ROCHELLE, France

Salaire de base

52000 € - **Salaire de base**
58000 €

Date de publication

24 septembre 2025 à 15:15

Valide jusqu'au

24.10.2025

- * Participer à la réflexion commerciale : proposez des idées pour améliorer nos méthodes et outils.
- * Représenter l'entreprise lors d'événements locaux (salons, portes ouvertes).

LES AVANTAGES :

Une mission stimulante :

- * Alliez management et terrain dans un secteur porteur.
- * Vendez des produits utiles et durables, avec une approche sincère et transparente.
- * Bénéficiez d'une vraie autonomie, dans un cadre bienveillant et collaboratif.

Un package attractif :

- * Package global estimé : 58 000 annuel (fixe + variable).

Avantages :

- * Véhicule de fonction (5 places).
- * Téléphone et ordinateur professionnels.
- * Remboursement des frais repas (forfait réel avec plafond).
- * Complémentaire santé 100% prise en charge.
- * Intéressement aux résultats de l'entreprise.
- * Locaux modernes et lumineux, dans une ambiance conviviale.

Un cadre de vie agréable :

- * Une région dynamique, entre mer et campagne, avec un coût de vie attractif.
- * Une culture d'entreprise familiale, où la proximité et l'entraide sont des priorités.
- * Des événements réguliers pour renforcer la cohésion.

Qualifications

Perspectives d'évolution :

- * Développez votre leadership et prenez part à la stratégie commerciale de l'entreprise.
- * Évoluez vers des responsabilités élargies (gestion de secteurs supplémentaires, participation aux décisions stratégiques).

Postulez dès maintenant et devenez le pilier de notre développement commercial !

Nous recherchons un(e) Responsable Commercial terrain, alliant leadership, esprit chasseur et sens du relationnel.

Compétences clés :

- * Expérience managériale : minimum 2 ans en animation d'équipe commerciale, ou une forte appétence pour le management avec un potentiel avéré.
- * Expertise en prospection B2C : vous savez chasser, convaincre et conclure.
- * Autonomie et rigueur : gestion de votre secteur, reporting, et suivi des performances.

- * Pédagogie : capacité à former et accompagner vos équipes sur le terrain.
- * Adhésion à nos valeurs : transparence, esprit collectif, et engagement.

Qualités humaines recherchées :

- * Empathie et écoute : vous savez créer un climat de confiance avec vos équipes et vos clients.
- * Résilience et ténacité : vous ne lâchez rien face aux défis.
- * Esprit d'initiative : vous proposez des solutions et bousculez les habitudes pour faire progresser l'entreprise.

Atouts supplémentaires :

- * Une connaissance du Grand Ouest
- * Une expérience dans la vente de solutions techniques (eau, énergie, domotique).