



<https://latribunelibre.com/emploi/prescripteur-commercial-itinerant-f-h>

Prescripteur Commercial Itinérant F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur des Opérations BU SOLINNOV H/F et en étroite collaboration avec les équipes relations clients et commerciales itinérantes ; tu auras en charge, sur le territoire Français, la prospection de nouveaux clients (collectivités locales, sociétés ou associations de services à la personne, établissements et professionnels de santé...) afin de développer la marque SOLINNOV SERVICES dans le respect de la politique commerciale en vigueur :

- Déployer les plans d'actions pilotés par le Directeur des Opérations BU SOLINNOV H/F et respecter la feuille de route dédiée ;
- Prise de contact téléphonique, physique ou mail afin de prospecter des organismes concernant nos solutions de maintien à domicile et en autonomie ;
- Qualifier et enrichir notre base de données de prospects et proposer des pistes de développement commercial ;
- Promouvoir l'offre « SOLINNOV SERVICES » lors d'événements (salons, forums, portes ouvertes, conventions...);
- Planifier des rendez-vous qualifiés en assurant un suivi rigoureux et organisé ;
- Assister aux rendez-vous et cibler le besoin client ;
- Réaliser les devis et les offres au plus proche du besoin client ;
- Effectuer les relances affaires afin d'aboutir à la vente ;
- Contrôler les commandes « affaires » avant la saisie par l'administration des ventes ;
- Garantir le respect de la politique commerciale et vérifier les cohérences techniques et économiques ;
- Alimenter et mettre à jour les données clients et les affaires liées dans le CRM.

Organisme employeur

Urmet

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
COMPOSANTS ET
D'ÉQUIPEMENTS
ÉLECTRONIQUES ET DE
TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste

49007, ANGERS, ANGERS,
France

Salaire de base

36000 € - Salaire de base
37000 €

Date de publication

24 octobre 2025 à 13:04

Valide jusqu'au

23.11.2025

Qualifications

Pourquoi ce poste est fait pour toi ?

Grâce à ton expérience sur poste similaire (3 ans minimum) ou en tant que Commercial B to B, tu dispose d'une aisance à l'oral comme à l'écrit et de bonnes connaissances sur la vente de produits ou de services d'aides à la personne particulièrement sur le marché de la silver économie.

Tu es issu(e) d'une formation BAC +2 orientée commerce ou carrières sociales et tu es à l'aise avec les outils digitaux.

Tu es déterminé(e), pugnace et tu sais t'adapter à différents interlocuteurs ?

Des déplacements sur la France entière sont à prévoir, à raison de 3 jours par semaine

Ce qu'on te propose :

- Une rémunération fixe à 36 K €/an.
- Une prime variable de 2 K €/an, évolutive en fonction des résultats
- Un vrai challenge.
- Un statut cadre 218 jours.
- Un véhicule de fonction
- 9 jours de RTT.
- Une mutuelle compétitive.
- Des primes de participation et d'intérressement.

Tu as le goût du challenge, tu es dynamique et tu souhaites contribuer activement au lancement de cette nouvelle offre ?

Rejoins nous !