



<https://latribunelibre.com/emploi/referent-commercial-bu-apple-f-h>

Référent Commercial BU Apple F/H

Description

CONTEXTE

Dans le cadre du développement et de la structuration de sa **Business Unit Apple**, notre société, **revendeur Apple agréé Éducation et BtoB**, renforce son dispositif commercial en créant un poste de **Référent Commercial BU Apple**.

Ce rôle transverse vise à **animer commercialement l'ensemble des agences**, accompagner les équipes terrain et sécuriser les projets à forte valeur, tout en développant un **marché dédié stratégique**.

MISSION PRINCIPALE

Sous la responsabilité directe du **Responsable de la BU Apple**, le Référent Commercial BU Apple est le **référént opérationnel et commercial Apple du réseau**.

Il contribue à la performance globale de la BU en animant les équipes commerciales, en intervenant sur les dossiers stratégiques et en portant en direct un marché dédié.

RESPONSABILITÉS

Animation commerciale des 30 agences

- Déployer la stratégie commerciale Apple définie par le Responsable de la BU.
- Animer, fédérer et accompagner les équipes commerciales agences autour de l'offre Apple.

Organisme employeur

Heliaq

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
D'ORDINATEURS,
D'ÉQUIPEMENTS
INFORMATIQUES
PÉRIPHÉRIQUES ET DE
LOGICIELS

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Date de publication

24 décembre 2025 à 14:02

Valide jusqu'au

23.01.2026

- Etre le point de référence Apple pour les agences (produits, offres, positionnement).
- Identifier les axes de progression par agence et proposer des plans d'actions.
- Diffuser les bonnes pratiques, outils et retours d'expérience.

Accompagnement terrain & support avant-vente

- Intervenir en appui des commerciaux agences sur les opportunités à forts enjeux.
- Participer aux rendez-vous clients stratégiques et appels d'offres complexes.
- Contribuer à la construction des offres (matériel, services, déploiement, financement).
- Sécuriser la négociation et le closing des projets structurants.

Gestion d'un marché dédié

- Piloter et développer un marché spécifique confié par la BU Apple.
- Être responsable du chiffre d'affaires, de la marge et de la satisfaction client sur ce périmètre.
- Définir et mettre en oeuvre une stratégie de développement adaptée.
- Assurer une relation client de haut niveau, en posture de conseil.

Expertise Apple & relation constructeur

- Maintenir un haut niveau d'expertise sur l'écosystème Apple.
- Assurer une veille active sur les produits, services et programmes Apple.
- Représenter la BU Apple auprès du constructeur et des partenaires, en coordination avec le Responsable de la BU.
- Contribuer au respect des exigences du statut de revendeur agréé Apple.

Qualifications

Compétences & expérience

- Expérience confirmée (minimum 3 ans) en vente BtoB IT, idéalement dans l'univers Apple.
- Solide maîtrise des solutions Apple (Mac, iPad, iPhone, services, MDM).
- Capacité à intervenir dans un rôle transverse sans lien hiérarchique direct.
- Aisance sur les cycles de vente complexes et appels d'offres publics / privés.

Qualités personnelles

- Leadership fonctionnel et posture de référent.
- Pédagogie, sens du collectif et excellent relationnel.
- Forte autonomie, rigueur et mobilité.
- Orientation résultats et satisfaction client.

Autres informations

- Tickets restaurant : 8euro avec 60% de prise en charge par l'employeur
- Durée du travail : 36H30 avec 9,5 jours de RTT
- Salaire selon expérience
- Voiture avec carte essence et péage
- Télétravail
- Mutuelle, prévoyance
- Prime de Participation

- Avantages CSE

Dans le cadre de notre engagement dans la lutte contre toute forme de discrimination dans l'emploi, nous ne recrutons que des compétences et des aptitudes professionnelles. Le savoir être, la capacité à représenter notre entreprise et nos valeurs sont importants pour nous. Nous participons également chaque jour à promouvoir la diversité et agissons pour l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes, les jeunes, les seniors, les personnes en situation de handicap?