



<https://latribunelibre.com/emploi/reims-commercial-outil-de-chantier-btob-f-h-15>

Reims commercial outil de chantier BtoB F/H

Description

cdi secteur Reims commercial outils de chantier

Visite et vente sur les chantiers

Visite des entreprises du BATIMENT

Visite des distributeurs

Collaborer étroitement avec l'équipe commerciale (Responsable Commercial Grands comptes, Responsable Commercial Service, Responsable BO Pièces de rechange...) avec pour objectif le développement commercial de l'activité de Services en proposant l'ensemble du catalogue

secteur REIMS commercial vente OUTILS dans le secteur du bâtiment

Vous êtes un commercial chasseur

Expérience ou pas dans un poste similaire, idéalement dans la vente OUTILS dans le secteur du bâtiment

Compétences :

Excellentes capacités de négociation et sens commercial développé.

Solides compétences techniques dans le domaine des machines industrielles.

Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM).

Autonomie et capacité à prendre des initiatives.

Aisance relationnelle et capacité à travailler en équipe.

Organisation, rigueur et sens du service client.

Qualifications

SECTEUR REIMS ET SA REGION

cdi secteur Reims commercial outils de chantier

Visite et vente sur les chantiers

Visite des entreprises du BATIMENT

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

50000 € - Salaire de base
60000 €

Date de publication

11 janvier 2026 à 20:02

Valable jusqu'au

07.02.2026

Visite des distributeurs

Collaborer étroitement avec l'équipe commerciale (Responsable Commercial Grands comptes, Responsable Commercial Service, Responsable BO Pièces de rechange...) avec pour objectif le développement commercial de l'activité de Services en proposant l'ensemble du catalogue

secteur REIMS commercial vente OUTILS dans le secteur du bâtiment

Vous êtes un commercial chasseur

Expérience ou pas dans un poste similaire, idéalement dans la vente OUTILS dans le secteur du bâtiment

Compétences :

Excellentes capacités de négociation et sens commercial développé.

Solides compétences techniques dans le domaine des machines industrielles.

Maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM).

Autonomie et capacité à prendre des initiatives.

Aisance relationnelle et capacité à travailler en équipe.

Organisation, rigueur et sens du service client.