



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-b-to-b-f-h-3>

Responsable Commercial B to B F/H

Description

Basé à Avignon, notre client est une entreprise passionnée qui met l'humain et l'énergie au cœur de la relation client. Depuis plus de 15 ans, elle accompagne les entreprises dans leur développement grâce à la prospection BtoB, la prise de rendez-vous qualifiés, le télésecrétariat et la gestion multicanal.

Ici, pas de routine : chaque projet est unique, chaque client est différent, et chaque collaborateur apporte sa personnalité.

Notre philosophie ? Des collaborateurs heureux = des clients heureux !

Chez nous, vous trouverez :

- Une ambiance conviviale et une équipe soudée,
- Des outils modernes pour performer,
- Des opportunités réelles d'évolution au rythme de ta motivation (remplacement du Directeur commercial sous 2 ans)
- Et surtout... un cadre de travail qui donne envie de se dépasser chaque jour.

Votre mission, si vous l'acceptez

- Développer de nouveaux clients BtoB (prospection active – téléphone, terrain, réseaux).
- Identifier les opportunités, négocier et signer de nouveaux contrats.
- Atteindre (et dépasser !) vos objectifs commerciaux.
- Construire une relation de confiance et assurer un suivi de qualité.

Ce qu'on vous offre

- Une rémunération attractive (fixe 2000€ + variable motivant, sans plafond de 3% à 7% de votre CA 3% sur la récurrence – 7% sur les nouveaux contrats permettant de tripler votre fixe).
- Une évolution rapide possible vers un poste de Responsable Commercial (sous 1 an)
- Une équipe soudée, dynamique et bienveillante.
- Des outils modernes pour performer avec l'IA.
- Et un environnement où vos idées et votre énergie sont valorisées.

Qualifications

Ce qu'on attend de vous

- Un vrai tempérament de chasseur, autonome et persévérant.
- Une personnalité fun, positive et motivée, qui donne envie de travailler avec vous.

Organisme employeur

PEOPLE IN

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

84007, AVIGNON, AVIGNON,
France

Salaire de base

24000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

6 janvier 2026 à 12:02

Valide jusqu'au

05.02.2026

- Une capacité à convaincre et à créer du lien.
- Une première expérience en vente BtoB est un plus, mais votre mentalité compte encore plus !