



<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 télésécrétariat 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 !