



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-broker-automobile-full-remote-f-h>

Responsable Commercial / Broker Automobile Full Remote F/H

Description

EN BREF : Responsable Commercial / Broker (H/F) – CDI – France (full remote) – 60/70 k€ fixe + variable – Business development / Négociation / Pièces détachées

Description de l'entreprise cliente : Adsearch recherche pour son client AutoUno – distributeur international de pièces détachées automobiles avec un CA > 25 M€, présence européenne, dynamique de croissance – un Responsable Commercial / Broker (H/F) sur la France.

VOS MISSIONS

Contexte du poste : rattachement au Directeur Commercial (siège Italie), création de poste pour développer la zone France, rôle 100 % opérationnel, pas de management à date.

- Prospecter et développer le marché France (Business development, pièces détachées).
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients BtoB (distributeurs, grossistes, garages).
- Négocier conditions commerciales et assurer le closing (Négociation).
- Coordonner commandes/livraisons avec logistique et suivre le SAV.
- Reporting commercial régulier au siège (pipeline, prévisions).

Organisme employeur

Adsearch

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

75108, PARIS 08, PARIS, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

18 septembre 2025 à 19:06

Valide jusqu'au

18.10.2025

Qualifications

VOTRE PROFIL

Pour réussir vos missions de Responsable Commercial / Broker – Zone France, vous êtes issu(e) d'une formation commerciale (Bac+2/3 ou école de commerce) et justifiez d'au moins 7 ans d'expérience en développement commercial BtoB, idéalement sur les pièces détachées ou le négoce technique.

- Compétences techniques : Business development (prospection & gestion comptes) / Connaissance du marché des pièces détachées.
- Compétences commerciales : Négociation commerciale & closing (expérience sur offres cadre et conditions prix).
- Soft skills : Autonomie et sens du terrain.
- Soft skills : Orientation résultats et excellentes capacités relationnelles.

LES AVANTAGES CHEZ NOTRE CLIENT – Full Remote – Déplacements terrain réguliers. – Politique RSE : engagement en cours (optimisation logistique, recyclage

pièces). – Rémunération : fixe 60-70 k€ + variable (objectifs) ; prise en charge des frais de déplacement / véhicule selon profil. – Autres : mutuelle et avantages sociaux selon politique groupe. – Contrat : CDI – Temps plein

LE PROCESS DE RECRUTEMENT – Premier entretien : avec notre consultant spécialisé. – Deuxième entretien : avec le DRH de notre client. – Troisième entretien : avec le CEO de notre client