



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-btob-f-h-2>

Responsable Commercial BTOB F/H

Description

Tes missions :

Sous la responsabilité du Directeur Général, tu intégreras l'équipe commerciale et travailleras sur des missions variées

Après une formation complète sur nos produits, notre métier et nos outils, tu seras en charge de :

- Contribuer à la définition de la stratégie commerciale B2B
- Mettre en place une démarche de prospection multicanale : salons, emailing, téléphone, ... (hôtels, restaurants, campings, mairies,...)
- Mettre en place des partenariats avec les prescripteurs (paysagistes, architectes, ...)
- Créer du contenu à forte valeur et des outils de prospection
- Générer des prospects qualifiés... puis les convertir en clients satisfaits
- Mettre en place de KPI
- Être référent(e) au sein de notre équipe sur tous les enjeux de prospection
- Répondre aux demandes de devis de nos clients : préparer les devis et réaliser des projets 3D (modélisation de terrasses, maisons, et conception de projets d'ombrage)
- Apporter ton expertise et conseiller les clients dans leurs projets d'aménagement extérieur
- Améliorer les supports et processus existants pour renforcer l'efficacité commerciale

Nous recherchons une personne motivée et engagée qui souhaite rejoindre une entreprise à taille humaine.

Qualifications

Ton profil

Formation :

École de commerce, BTS action commerciale

Expérience :

Minimum 3 ans d'expérience : une 1ère expérience réussie en entreprise, au sein d'une équipe commerciale.

Compétences :

- o Mise en place de stratégie commerciale auprès d'une cible B2B
- o Connaissance des outils de prospection commerciale
- o Organisation de salons B2B
- o Connaissance des outils CRM
- o Gestion de base de données
- o Prospection téléphonique

Organisme employeur

ESPACE OMBRAGE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) NON
SPÉCIALISÉ

Lieu du poste

92024, CLICHY, CLICHY, France

Salaire de base

40000 € - Salaire de base

50000 €

Date de publication

2 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

01.11.2025

Ton environnement de travail :

Microsoft Office, Suite Google, Zoho CRM, Sketchup, Prestashop, EBP (notre ERP), WordPress, notre logiciel 3D, Canva.

Qualités personnelles

- Autonomie, rigueur
- Energie, force de proposition
- Maturité, qualités relationnelles
- Qualités commerciales

Salaire :

40-50 K€ selon expérience (fixe + variable)

Date de début :

Dès que possible à partir d'Octobre 2025

Lieu de travail :

Clichy (92) – Accès par les lignes de métro 13, 14 ou Transilien (Clichy-Levallois).
Service de navette disponible.

Ce que nous t'offrons :

En rejoignant notre équipe, tu participeras activement au développement de notre entreprise en particulier l'élaboration et à la mise en œuvre de notre stratégie commerciale.

Tu bénéficieras d'une vision globale des opérations et joueras un rôle clé dans notre développement.