



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-220>

Responsable commercial F/H

Description

Rattaché-e au Directeur Commercial, vous pilotez le développement de la zone Alsace – Lorraine – Franche-Comté, en lien étroit avec les pôles de compétences internes.

Prospection et développement commercial

- Identifier les opportunités et détecter les besoins de nouveaux clients industriels
- Mettre en œuvre une démarche multicanal (email, téléphone, salons, réseaux...)
- Élaborer des propositions commerciales pertinentes et convaincantes
- Conduire les rendez-vous, négociations et closing
- Suivre la rentabilité des missions et optimiser les offres

Relation client & gestion de compte

- Gérer le cycle de vente de A à Z
- Fidéliser et accompagner les clients dans la durée
- Coordonner les équipes internes pour garantir la qualité des livrables
- Suivre les indicateurs commerciaux et la satisfaction client

Développement de la notoriété dans votre zone

- Promouvoir Namkin auprès des acteurs locaux (clusters, agences de développement, événements...)
- Représenter l'entreprise dans les salons, conférences, tables rondes
- Identifier et activer des partenariats locaux
- Piloter votre budget et le ROI de la zone

Missions secondaires

- Participer aux actions de marketing opérationnel local
- Contribuer à l'animation de salons
- Collaborer avec les pôles pour améliorer l'expérience client

Organisme employeur

NAMKIN

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication

30 septembre 2025 à 15:08

Valide jusqu'au

30.10.2025

Les avantages à nous rejoindre :

Nous mettons un point d'honneur à offrir un environnement stimulant avec des conditions attractives :

- Flexibilité : Télétravail
- Rémunération motivante : Salaire fixe selon expérience + variable sur performance (détails présentés en entretien).
- Tickets restaurant pris en charge à 60% par l'entreprise.
- Mutuelle prise en charge à 100%.
- Moyens professionnels : Téléphone portable, voiture de fonction.

Qualifications

Compétences clés

- Expérience confirmée de 5 ans minimum en développement commercial BtoB (idéalement conseil et/ou industrie, une expérience dans la commercialisation de projets digitaux et/ou solutions saas est un atout)
- Maîtrise des techniques de vente, de négociation et d'argumentation
- Capacité à construire des offres et à convaincre des décideurs
- Bon niveau rédactionnel et usage fluide des outils CRM/bureautique
- Nos clients ayant une dimension internationale, un niveau d'anglais courant est requis