



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-234>

Responsable Commercial F/H

Description

Rattaché(e) au directeur de l'agence, votre mission principale consiste à définir et à déployer la stratégie commerciale pour l'ensemble des métiers de l'agence, avec pour objectif d'accroître significativement le chiffre d'affaires. Vous jouez un rôle central dans l'élaboration et la mise en œuvre d'un plan d'action ambitieux, en veillant à aligner les priorités commerciales sur les objectifs stratégiques de l'entreprise. En tant qu'ambassadeur(ice) des offres et services de l'agence (protection incendie, fluides, CVC, infrastructures industrielles, industries propres), vous en assurez la promotion auprès des clients tout en mobilisant les équipes internes. Par votre action, vous renforcez la visibilité de l'agence et consolidez son positionnement sur le marché.

Dans ce cadre, vous identifiez leurs besoins spécifiques et proposez des solutions sur mesure adaptées à leurs enjeux. Vous travaillez en étroite coordination avec les équipes techniques et le bureau d'études pour préparer, formaliser et présenter des propositions commerciales pertinentes. Présent(e) dès les premières étapes des projets, vous jouez un rôle clé dans le processus de décision, en établissant des relations solides avec des interlocuteurs variés et en anticipant les opportunités pour positionner l'agence comme un partenaire de référence.

Enfin, en tant que Responsable Commercial de l'agence, vous dynamisez la filière commerciale en assurant une coordination fluide entre les chargés d'affaires et les équipes opérationnelles. Vous suivez l'évolution des opportunités, pilotez les prises de commandes et mettez en œuvre les actions nécessaires pour atteindre les objectifs fixés. Votre capacité à structurer les processus et à mobiliser les ressources est déterminante pour soutenir la performance et accompagner la croissance de l'agence.

Qualifications

De formation supérieure (Bac+5 idéalement) à dominante commerciale ou technique, vous justifiez d'une expérience significative dans une fonction commerciale acquise au sein d'un environnement industriel similaire. Vous avez une solide expérience dans la vente de solutions complexes (protection incendie, fluides, CVC, infrastructures et installations industrielles, industries propres) auprès de clients grands comptes et maîtrisez les cycles de vente longs. La maîtrise de l'anglais professionnel serait appréciée pour ce poste. Des déplacements réguliers sont à prévoir.

Doté d'un excellent relationnel, vous êtes reconnu pour votre pugnacité, votre capacité à animer un réseau et à travailler en équipe. Vous savez structurer une approche commerciale efficace tout en respectant les process et circuits de décision propres à un grand groupe. Votre rigueur, votre transparence et votre capacité à fédérer font de vous un acteur clé du développement de l'entreprise.

* Notre cabinet vous accompagnera tout au long du processus de recrutement de

Organisme employeur
MAC ERCI INTERNATIONAL

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
78646, VERSAILLES,
VERSAILLES, France

Date de publication
27 octobre 2025 à 08:04

Valide jusqu'au
19.11.2025

notre client et, le cas échéant, sera en mesure de vous proposer d'autres opportunités en lien avec votre projet professionnel. Vous pouvez également suivre nos offres via notre page LinkedIn « MAC ERCI International ».