



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-252>

Responsable commercial F/H

Description

Rattaché(e) directement au fondateur, vous prenez en charge le développement commercial du cabinet, de la prospection au suivi client. Vous représentez l'approche singulière, agile et sur mesure qui fait la force de l'entreprise.

Les missions qui vous seront confiées :

- **Développement commercial** en France et à l'international : identification d'opportunités, prise de contact, qualification de prospects.
- **Prospection & ouverture de marché** auprès de structures habituées aux grands cabinets.
- **Détection de besoins** : compréhension des enjeux, analyse des problématiques, co-construction de pistes de mission avec le dirigeant.
- **Construction de relations durables** avec des interlocuteurs variés : dirigeants, DSI, responsables innovation, institutions publiques ou gouvernementales.
- **Accompagnement du dirigeant** dans le pilotage et la priorisation des actions commerciales.
- **Structuration des outils** : mise en place CRM, reporting, process commerciaux.
- **Représentation externe** : valorisation de l'approche auprès de clients, partenaires et médias spécialisés.

Qualifications

Les profils singuliers, neuroatypiques ou créatifs sont **valorisés** : le fondateur du cabinet assume une approche non standardisée et artisanale du conseil. De plus, on recherche :

- Expérience confirmée en développement commercial BtoB, idéalement dans le conseil, l'ingénierie ou les services.
- Aisance relationnelle, écoute et capacité à instaurer une relation de confiance avec des interlocuteurs de haut niveau (grands comptes, institutions...).
- Appétence forte pour la prospection, l'ouverture de comptes et la création d'opportunités sur mesure.
- Autonomie, organisation, rigueur et persévérance dans un environnement en structuration.
- Capacité à comprendre des problématiques techniques et à détecter des besoins complexes.
- Esprit entrepreneurial, sens du résultat et force de proposition.
- Curiosité, créativité, capacité à penser différemment : les profils singuliers sont valorisés.
- Anglais courant requis ;
- Mobilité ponctuelle possible.

Organisme employeur

Les Colettes Sourcing

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

49007, ANGERS, ANGERS,
France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
100000 €

Date de publication

15 décembre 2025 à 20:03

Valide jusqu'au

14.01.2026