



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

Responsable commercial (H/ F) Bâtiment F/H

Description

Vos missions

Rattaché(e) au **Chef d'Agence** et en lien fonctionnel avec la Direction Commerciale Nationale, vous serez le moteur de la démarche commerciale sur votre territoire.

Vous commencerez par consolider les projets en cours pour asseoir votre présence, avant de développer progressivement une dynamique commerciale ambitieuse à moyen et long terme.

- Développer la prise d'affaires et atteindre les objectifs fixés ;
- Prospecter, détecter et cibler en amont les projets stratégiques ;
- Déployer le plan d'action commercial en synergie avec le Chef d'Agence ;
- Tisser et animer un réseau relationnel fort (MOA, architectes, BE, économistes, entreprises générales, collectivités, etc.) ;
- Participer aux négociations et accompagner les équipes locales ;
- Valoriser l'image et les solutions techniques de l'entreprise ;
- Gérer certains clients Grands Comptes nationaux.

Votre autonomie

- **Très autonome** dans la démarche commerciale.
- Force de proposition, avec des décisions partagées avec le Chef d'Agence.
- Collaboration étroite avec le bureau d'études et les responsables de centres des différents départements.

Qualifications

Le profil gagnant

- Bac+2 à Bac+5, idéalement dans le BTP.
- Expérience confirmée (minimum 6 ans) en fonction commerciale ou technico-commerciale, idéalement dans le bâtiment.
- Capacité à construire et animer un réseau relationnel fort sur le territoire.
- Autonomie, rigueur, écoute, organisation et esprit d'équipe.

Les atouts du poste

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

86194, POITIERS, POITIERS,
France

Salaire de base

48000 € - **Salaire de base**
52000 €

Date de publication

29 octobre 2025 à 20:04

Valide jusqu'au

28.11.2025

- **Un rôle à construire** : mettre en place et structurer la démarche commerciale d'une agence à fort potentiel.
- **Une dimension stratégique** : consolider les affaires existantes puis développer une dynamique ambitieuse sur 4 départements.
- **Une forte autonomie**, tout en travaillant en synergie avec la direction locale.
- **Un acteur solide et innovant**, reconnu sur son marché.
- **Une rémunération attractive** : fixe **50 000 bruts/an** (13,33 mois) + variable (**1 mois de salaire**) + participation/intéressement (**1 mois de salaire**) + RTT + mutuelle + véhicule de fonction.

Intéressé(e) ? Postulez dès maintenant et construisez ensemble avec cette entreprise la suite de l'histoire !