



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-it-f-h-3>

Responsable Commercial IT F/H

Description

L'offre, en un clin d'œil :

- **Secteur :** IT - Digital Workplace
- **Statut :** cadre
- **Contrat :** CDI
- **Temps de travail :** temps plein
- **Localisation :** Limoges (87) + déplacements (19, 23, 24, 16, 17, 86, 79)
- **Rémunération :** entre 45.000 et 50.000€ fixe + variable déplafonné
- **Les plus du client :** Un groupe partenaire des leaders de l'IT (Dell, Microsoft, ...), fort de plus de 60 ans d'existence | Véhicule de fonction + carte carburant et péage | 1 jour de télétravail par semaine | Plan Epargne Entreprise | Avantages CSE | Prime de participation | Tickets restaurant (8€/j dont 60% pris en charge par l'employeur) | ...

L'offre, en détail :

Staff On recherche pour son client, expert reconnu du Digital Workplace et partenaire privilégié des grands acteurs IT (Dell, Microsoft, Veeam, Fortinet ...), un(e) Responsable Commercial IT pour piloter et développer l'activité de son agence de Limoges. L'agence dispose déjà d'un portefeuille étendu et d'une équipe dotée de solides compétences.

Votre mission :

En tant que Responsable Commercial, vous boosterez la présence commerciale de l'agence sur son territoire (Limousin et départements limitrophes) auprès d'ETI, de PME et de collectivités locales. Au-delà de votre expertise commerciale, vous animerez une équipe de 4 collaborateurs commerciaux, sédentaires et terrain. Au quotidien, vous commercialiserez le matériel de mon client et les services qui y sont associés (postes de travail, infra, service client...).

Dans ce contexte riche en responsabilités et en autonomie, vos missions seront les suivantes :

- Identification et analyse des besoins clients + prospects
- Proposition de solutions et de prestations adaptées aux besoins (matériel, infrastructure, services associés ...)
- Elaboration de propositions commerciales et des formules financières (abonnement, location ...)
- Négociation des termes contractuels
- Prospection, développement et suivi du portefeuille clients
- Pilotage et encadrement de votre équipe dans la poursuite de vos objectifs
- Déplacements réguliers à prévoir en clientèle et en tournée avec vos collaborateurs sur les départements : 87 - 19 - 23 - 24 - 16 - 17 - 86 - 19.

Il s'agit d'un poste à fort niveau d'enjeux et de responsabilités au sein d'une équipe soudée et organisée. Le groupe compte plus de 750 collaborateurs engagés et une

Organisme employeur

STAFF ON

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

87085, LIMOGES, LIMOGES, France

Salaire de base

45000 € - Salaire de base
50000 €

Date de publication

16 octobre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au

01.11.2025

politique RSE novatrice, déployée au sein de toutes les agences. Tout pour s'y sentir bien si vous aimez le challenge et cherchez un environnement de travail où le collaborateur est valorisé.

Ici pas de secret : si vous performez, vous serez récompensé !

Qualifications

Pour atteindre vos objectifs, vous justifiez nécessairement d'un minimum de 5 années d'expérience commerciale, avec de solides compétences techniques ou une expertise dans le domaine de l'IT.

Votre leadership, votre empathie, votre sens inné de commercial et votre bienveillance vous permettront de prendre rapidement vos marques, de gagner la confiance de votre équipe et de la faire monter en compétence. En ce sens, une première expérience managériale est indispensable.

Vous recherchez un nouveau challenge commercial ? Vous aimez aller au contact du client ? L'IT est votre cœur de métier et vous souhaitez piloter une équipe soudée dans la bonne humeur ?

Cette opportunité est faite pour vous, discutons-en !