



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-region-bretagne-societe-en-croissance-f-h-9>

Responsable Commercial Région Bretagne – Société en croissance F/H

Organisme employeur
LaTribuneLibre

Description

La société, présente sur ce marché depuis les années 1980, fabrique et commercialise des solutions pour que votre salle de bain soit synonyme de détente, sécurité et d'indépendance.

Afin d'accroître sa présence sur le territoire français, la société recrute de nouveaux représentants commerciaux pour :

- Prospecter de nouveaux clients sur le secteur géographique attribué et fidéliser ceux existants,
- Promouvoir les produits de l'entreprise auprès d'une clientèle de distributeurs, revendeurs et installateurs spécialisés,
- Suivre la prescription auprès des bailleurs sociaux,
- Former les commerciaux et les techniciens sur l'offre existante et présenter les nouvelles solutions,
- Mettre en oeuvre l'animation commerciale selon la politique de l'entreprise,
- Mettre en place du stock et aider à l'implantation de showrooms chez les clients,
- Gestion des SAV et des litiges clients,
- Définition du plan d'actions commerciales (campagne marketing spécifique, participation aux salons / expositions, manifestations commerciales, événements,...),
- Gestion des affaires et projets dans le CRM (MAJ, Suivi, Avancement),
- Synthèse et reporting réguliers avec le N+1.

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
20 septembre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au
19.10.2025

Les plus :

- Poste en home office,
- Salaire motivant : fixe + prime trimestrielle
- Voiture de fonction.

Qualifications

Nous recherchons des candidats aguerris aux techniques de vente et négociation auprès de distributeurs et revendeurs :

- Une expérience confirmée de minimum 3 ans dans la vente,
- **La connaissance de l'environnement distributeurs/revendeurs/installateurs dans le secteur du bâtiment (domaine Sanitaire/Salle de bain) est fortement recommandée,**
- Une expérience avec les bailleurs sociaux sera un plus à votre candidature,
- Un goût prononcé pour la prospection de nouveaux clients,
- **Ouvert aux déplacements (75% du temps) pour rencontrer régulièrement les clients (impératif),**

- Organisé, pédagogue, empathie et réactivité sont essentiels pour ce poste,
- La capacité à faire des présentations, répondre aux objections et argumenter,
- La maîtrise des outils informatiques est essentielle : MS Office et du CRM
- Une bonne communication est impérative (écrite/orale).