



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

Responsable commercial régional Est F/H

Description

Vous avez le **goût du développement commercial** ?
Vous **aimez conjuguer terrain, management et négociation** ?
Ce poste est fait pour vous !

Notre client, recherche un Responsable Commercial Régional F/H – Alsace / Est en CDI.

Rattaché à la Direction, vous contribuez activement à la croissance du chiffre d'affaires et des parts de marché de la marque sur votre région, en pilotant l'activité sur les **circuits CHR, Bureaux & Entreprises et GMS**.

Vos missions principales :

Développer l'activité commerciale

- Prospecter de nouveaux clients sur les circuits CHR, Bureaux & Entreprises.
- Négocier et mettre en place les offres, contrats et conditions tarifaires.
- Identifier les opportunités locales et adapter les propositions commerciales

Piloter et fidéliser le portefeuille clients

- Assurer le suivi des contrats et volumes, garantir la satisfaction et la fidélisation des clients.
- Déployer des plans d'actions adaptés et remonter les informations terrain (veille concurrentielle, tendances, retours clients).
- Analyser les performances régionales (CA, marges, volumes, renouvellement de contrats) et proposer des actions correctives.

Animer et coordonner l'équipe régionale

- Encadrer et accompagner les équipes sur le terrain.
- Fixer les objectifs, assurer le suivi via CRM et reporting.
- Collaborer avec les services marketing, logistique et technique pour fluidifier la performance commerciale.
- Représenter la marque lors d'événements et salons régionaux.

Titulaire d'un **Bac+3 en commerce, gestion**, vous justifiez d'une **expérience réussie (minimum 3 ans) dans le développement commercial terrain**, idéalement acquise dans le CHR / RHF.

Vous maîtrisez les **techniques de vente et de négociation BtoB** avec gestion de contrats récurrents (idéalement avec machines/consommables) ainsi que le suivi de la performance commerciale.

Manager de proximité, vous savez mobiliser et faire grandir vos collaborateurs. Vos atouts : aisance relationnelle, sens du service client, autonomie, rigueur, leadership et goût du terrain.

Organisme employeur

CEZAM RECRUTEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication

30 septembre 2025 à 21:05

Valide jusqu'au

30.10.2025

Conditions proposées :

- CDI – statut cadre
- Rémunération : fixe + variable sur objectifs
- Avantages : primes, véhicule de fonction, mutuelle,
- Secteur : Alsace / Région Est

Qualifications

Vous avez le **goût du développement commercial** ?

Vous **aimez conjuguer terrain, management et négociation** ?

Ce poste est fait pour vous !

Titulaire d'un Bac+3 en commerce, gestion, vous justifiez d'une expérience réussie (minimum 3 ans) dans le **développement commercial terrain, idéalement acquise dans le CHR / RHF**.

Vous maîtrisez les techniques de vente et de **négociation BtoB** avec gestion de contrats récurrents (idéalement avec machines/consommables) ainsi que le suivi de la performance commerciale.

Manager de proximité, vous savez mobiliser et faire grandir vos collaborateurs.

Vos atouts : aisance relationnelle, sens du service client, autonomie, rigueur, leadership et goût du terrain.