



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-regional-paris-ile-de-france-f-h-2>

Responsable Commercial Régional (Paris/Île-de-France) F/H

Description

Nous recherchons un(e) **Responsable Comptes Régionaux** orienté(e) résultats pour rejoindre notre équipe commerciale en France. Dans ce rôle, vous favoriserez la croissance de l'activité, renforcerez les relations clients et veillerez à la qualité du service sur votre périmètre géographique. En étroite collaboration avec le Directeur Général France, vous serez chargé(e) de définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale régionale, de développer les comptes existants et de générer de nouvelles opportunités commerciales, principalement **auprès des segments Grandes Entreprises et Mid-Market**.

Vos missions

- **Prospecter et acquérir de nouveaux comptes** : identifier les opportunités commerciales à fort potentiel, cibler les bonnes entreprises et construire des relations solides dès les premiers échanges.
- **Développer les comptes existants**: accroître notre part de budget intérim chez nos clients, renforcer les partenariats stratégiques et contribuer activement à la croissance du chiffre d'affaires.
- **Assurer la gestion et la fidélisation de votre portefeuille clients** : vous êtes l'interlocuteur(trice) principal(e), garant(e) d'un service irréprochable, de l'adoption de notre application et de la satisfaction continue de vos clients.
- **Activer les sites régionaux des appels d'offres nationaux remportés par nos Account Executives**, et assurer le suivi des demandes et besoins.
- **Suivre et piloter la rentabilité de votre portefeuille clients** : mettre en place des actions correctives si nécessaire et assurer un reporting régulier en lien avec notre équipe performance.
- **Collaborer étroitement avec l'équipe centrale de recrutement et de placement de personnel** pour garantir une prestation fluide, qualitative et adaptée aux besoins de vos clients.

Qualifications

Profil recherché

- **Minimum 5 ans d'expérience dans le secteur de l'intérim ou du recrutement.**
- **Excellente maîtrise de la vente de solutions de recrutement.**
- Aisance relationnelle et **solides compétences en communication écrite et orale**, avec une capacité à convaincre les interlocuteurs clés.

Organisme employeur
JOBANDTALENT FRANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste
France

Date de publication
17 octobre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au
16.11.2025

- Esprit **proactif, autonome** et **orientation résultats**.
- **Excellentes capacités d'analyse** et de **résolution de problèmes**, avec une approche structurée pour relever les défis
- **Mobilité régionale**: prêt(e) à vous déplacer fréquemment pour rencontrer vos clients et prospects.
- La maîtrise de l'anglais est un plus, mais non obligatoire.

Ce que nous vous offrons

- **Rémunération attractive** : Maximisez vos revenus avec un salaire de base compétitif et une structure de commission qui récompense vos succès.
- **Soyez acteur de votre réussite** : donnez vie à vos idées, prenez pleinement en main vos projets et constatez directement l'impact de vos actions et de votre engagement.
- **Donnez un nouvel élan à votre carrière** en occupant un rôle clé dans l'expansion de notre présence sur le marché, et en contribuant à créer de nouvelles opportunités de croissance.
- **Environnement stimulant** : travaillez dans une entreprise dynamique, innovante, où la technologie et la collaboration sont au cœur de notre réussite.
- **Avantages** : Tickets restaurant, voiture de fonction, mutuelle prise en charge, jours de congés supplémentaires.

Envie de relever un nouveau défi ?

Rejoignez-nous pour construire ensemble l'avenir du staffing.