



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-tres-belle-entreprise-f-h-6>

Responsable Commercial – Très belle entreprise F/H

Description

Notre client est une très belle société artisanale, +20 collaborateurs, CA +8M€, présente principalement sur le marché haut de gamme et luxe, et spécialisée dans la conception, la fabrication et l'agencement de décors pour les salons, les évènements, les boutiques, etc.

Elle conçoit, fabrique, installe des décors et des agencements pour une clientèle haut de gamme internationale dans les domaines de la menuiserie, peinture, laque, tapisserie, sculpture, serrurerie, etc... avec un très fort esprit d'équipe et des collaborateurs autonomes fortement attachés à l'entreprise.

La société recherche **un responsable commercial (création de poste)** pour développer son activité, et qui aura pour mission :

- Développement commercial de clients grands comptes (new business et farming), principalement dans le domaine du luxe et l'ultra luxe,
- Définir un plan de prospection avec le DG et les Chargés d'Affaires pour ouvrir de nouveaux comptes,
- Capacité à détecter de nouveaux projets et développer le CA sur les clients existants,
- Répondre aux consultations clients avec un esprit créatif (out of the box),
- Accompagner les chargés d'affaires dans le chiffrage des projets, suivre les offres, gérer la relation et avoir un rôle de conseil auprès des clients,
- Suivre la coordination des équipes internes (conception, production, logistique), lors de la réalisation des projets,
- Gestion et suivi des affaires dans le CRM (MAJ, suivi, avancement,...),
- Synthèse et reporting réguliers avec le DG,
- Etc...

Rémunération : Salaire fixe + variable (non plafonné) + voiture

Poste évolutif

Qualifications

Nous recherchons **un commercial avec une forte appétence pour la prospection et la détection de nouveaux projets**, avec une expérience confirmée dans le développement commercial :

- **Expérience significative dans un des domaines (menuiserie, agencement, second oeuvre, quincaillerie ou événementiel) est impérative,**
- **La connaissance du secteur du luxe est un vrai plus à votre candidature,**
- Capacité à définir un plan d'action et de prospection,

Organisme employeur
LaTribuneLibre

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
10 janvier 2026 à 18:02

Valide jusqu'au
08.02.2026

- Expérience de la gestion et du chiffrage de projets complexes auprès d'une clientèle exigeante et haut de gamme,
- Une appétence pour l'art et les métiers de la création (design, architecture, etc.),
- Capacité à animer les équipes sur les projets et apporter de la créativité dans ces réalisations spécifiques,
- Capacité à nouer des relations et les pérenniser dans la durée avec les clients, les partenaires et les sous-traitants,
- Leadership, empathie, engagement et intelligence de situation sont indispensables pour réussir dans ce rôle,
- La maîtrise des outils informatiques (MS Office et CRM) est essentielle,
- Une très bonne communication en Français et en Anglais (orale/écrite) est nécessaire pour ce poste.

Déplacements en IDF (principalement) et sur le territoire national et ponctuellement en Europe.