



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-f-h-39>

Responsable Développement Commercial F/H

Description

Responsable Développement Commercial (H/F)

Lieu : Paris / Île-de-France

Type de contrat : CDI

Salaire : Fixe + variable (package annuel 45 000 – 50 000 € selon profil)

Qui sommes-nous ?

Nous sommes un cabinet de recrutement spécialisé dans l'accompagnement des entreprises pour attirer, évaluer et fidéliser les meilleurs talents en Finance. Notre mission est d'apporter des profils fiables et performants capables de s'intégrer rapidement chez nos clients, qu'ils soient PME, ETI ou grands comptes.

Pour soutenir notre croissance, nous recherchons un(e) Responsable Développement Commercial motivé(e) et ambitieux(se), capable de construire et de piloter une stratégie commerciale performante.

Vos missions

En lien direct avec la Direction, vos responsabilités seront les suivantes :

Prospecter activement de nouveaux clients et développer un portefeuille existant.

Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale sur votre périmètre d'intervention.

Négocier et conclure des partenariats durables avec des entreprises de toutes tailles.

Identifier les besoins en recrutement et proposer des solutions adaptées à nos clients (ex : chasse de tête, recrutement classique, missions ponctuelles).

Atteindre et dépasser vos objectifs commerciaux, avec un suivi précis de vos indicateurs (CA, marge, nombre de mandats, etc...).

Rémunération et avantages

Package annuel : 45 000 – 50 000 € brut selon expérience (fixe + variable non plafonné).

Commissions attractives sur le chiffre d'affaires généré.

Outils pour le pilotage commercial (CRM, accès bases de données).

Organisme employeur

KOMETA CONSULTING

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75109, PARIS 09, PARIS, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

9 octobre 2025 à 19:07

Valide jusqu'au

08.11.2025

Télétravail possible.

Parcours d'intégration et formation continue.

Secteur

Services et conseil aux entreprises

Type d'emploi

Temps plein

Qualifications

Profil recherché

Vous disposez d'une expérience réussie dans une fonction commerciale BtoB, idéalement dans les services RH / recrutement / travail temporaire.

Vous aimez relever des défis ambitieux et avez un goût prononcé pour la prospection et le développement de nouveaux comptes.

Excellentes aptitudes à la négociation et sens du relationnel client.

Forte capacité d'autonomie et esprit entrepreneurial.