



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-france-b2b-f-h>

## RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE B2B F/H

### Description

Le titulaire de ce poste sera responsable de la gestion et du développement d'un portefeuille de clients en France. Poste basé à Gentilly.

#### Missions Principales

##### Gestion et Développement Commercial

- Développer et gérer un portefeuille de clients existants et potentiels dans le domaine du change et des métaux précieux.
- Identifier de nouveaux prospects et opportunités commerciales, en assurant une gestion efficace via l'outil CRM.
- Préparer, avec le support de l'ADV, des présentations corporate pour promouvoir l'entreprise auprès des prospects.
- Élaborer des stratégies de pricing et d'animation du portefeuille client de manière semestrielle pour développer la clientèle et atteindre les objectifs de vente.
- Assurer le suivi de la procédure d'onboarding jusqu'à la transmission du compte client complet aux cambistes.
- Suivre et optimiser la rentabilité des clients, et mettre en place des mesures correctives.
- Maintenir un suivi de qualité pour fidéliser les clients, comprendre leurs besoins spécifiques et proposer des solutions adaptées.

##### Négociation, Support et Relation Commerciale

- Gérer les négociations des termes commerciaux et les contrats clients de manière autonome, en maintenant une relation de confiance, de transparence et de réactivité.
- Assurer une bonne communication interne pour garantir une exécution conforme et efficace des activités commerciales.
- Préparer, avec le support de l'ADV, des indicateurs clés de performance (KPIs) de vente à présenter aux clients pour favoriser une amélioration continue du CA
- Conseiller et accompagner les clients dans leurs opérations de change et d'achat/vente de métaux précieux de manière sécurisée et conforme aux procédures et à la réglementation en vigueur.

##### Suivi des marchés

- Effectuer une veille active sur les changements du marché, les actions de la concurrence, et les fluctuations des cours des métaux précieux et des devises.
- Informer régulièrement les clients des tendances du marché et leur proposer des opportunités d'affaires.

##### Gestion des Risques et Conformité

- Veiller à la conformité des clients avec la réglementation AML (Anti-Money Laundering) et les procédures internes de l'entreprise. Assurer le suivi des processus de certification et re-certification KYC et FCC, en respectant les délais réglementaires et la qualité des informations fournies.
- Identifier les risques potentiels et mettre en place des mesures préventives pour protéger les intérêts de l'entreprise et des clients.
- Participer activement aux réunions annuelles et/ou aux visites formelles chez les

**Organisme employeur**  
LOBSTER

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
94037, GENTILLY, GENTILLY,  
France

**Salaire de base**  
55000 € - **Salaire de base**  
55000 €

**Date de publication**  
1 octobre 2025 à 13:06

**Valable jusqu'au**  
31.10.2025

clients, avec la présentation des KPIs liés aux engagements contractuels, et gérer les tâches liées aux activités des clients et de conformité.

## **Qualifications**

Titulaire d'un Bac+3 minimum en commerce, finance, gestion ou équivalent.  
minimum 3 ans d'expérience dans une fonction commerciale, de préférence dans le secteur financier, bancaire, du change manuel et/ou du négoce de métaux précieux.  
Bonne compréhension de l'organisation d'un institut financier et de ses procédures.  
Une connaissance des systèmes de suivi des prix des matières premières est un atout.

Attitude orientée client, capacité à instaurer une relation de confiance.

Capacité à s'adapter à un environnement en constante évolution et dans un contexte multiculturel.

Intérêt marqué pour le secteur des métaux précieux et les marchés financiers.

Maîtrise de l'anglais professionnel