



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-sedentaire-92-f-h>

Responsable Développement Commercial Sédentaire (92) F/H

Description

Rattaché(e) au service client, le/la Responsable Développement Commercial Sédentaire aura pour mission principale de gérer et développer un portefeuille de clients existants et prospects par téléphone, dans le cadre du lancement d'une plateforme de télémarketing. À ce titre, ses principales responsabilités seront hybrides opérationnelles et managériales :* Manager et animer l'équipe commerciale sédentaire en fixant objectifs, accompagnant et développant les compétences.

- * Structurer et piloter l'activité commerciale via la mise en place de KPI, tableaux de bord et process internes.
- * Assurer la prospection et le développement commercial par des appels sortants et la conquête de nouveaux clients.
- * Gérer le portefeuille client en garantissant suivi, fidélisation, développement et satisfaction.
- * Élaborer et envoyer des devis tout en mettant à jour les tarifs et conditions commerciales.
- * Suivre la facturation et la logistique pour assurer la fluidité des opérations et la conformité.
- * Contribuer à la stratégie commerciale et à la coordination interservices en analysant les résultats et proposant des actions. Cette description prend en compte les principales responsabilités, elle n'est pas limitative.

Rémunération fixe : 35 K – 40 K€ bruts/an

Rémunération variable : jusqu'à 8 K€ (déplafonné, versé mensuellement)

Avantages : Tickets restaurant à 11 € pris en charge à 60 % par la société, 60 % au titre de transport, Mutuelle, Accès au restaurant d'entreprise, CSE (chèques cadeaux Noël...)

Télétravail : 1 jour/semaine après période d'essai

Qualifications

Nous recherchons un(e) professionnel(le) doté(e) d'un tempérament commercial affirmé, capable de créer du lien avec les clients et de contribuer activement au développement de l'activité.

Le/la candidat(e) idéal(e) justifie d'une expérience de minimum 3 ans dans une fonction commerciale, en B2B, avec une forte appétence pour le suivi client et la prospection.

Une première expérience en management ou team leading est un gros plus.

La maîtrise des outils business est requise. Le poste est ouvert à des profils sédentaires motivés et dynamiques, une forte capacité d'action, et une volonté de s'impliquer dans un projet structurant.

Organisme employeur

PAGE PERSONNEL

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DE SOUTIEN AUX AUTRES INDUSTRIES EXTRACTIVES

Lieu du poste

92060, LE PLESSIS ROBINSON, LE PLESSIS ROBINSON, France

Salaire de base

43000 € - Salaire de base
48000 €

Date de publication

7 janvier 2026 à 08:03

Valide jusqu'au

06.02.2026