



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-secteur-btob-cadre-technico-commercial-sud-ouest-f-h>

## Responsable Secteur BtoB / Cadre Technico-Commercial Sud Ouest F/H

### Description

Depuis plus de 130 ans, notre client incarne l'excellence dans le domaine de la fumisterie. Son savoir-faire, sa passion pour l'innovation et ses valeurs humaines lui ont permis de devenir un acteur incontournable du secteur.

Notre client croit à la force du collectif, à la confiance et à l'épanouissement professionnel.

Aujourd'hui, pour accompagner son développement, il recrute un(e) Responsable Secteur BtoB / Cadre Technico-Commercial sur la région Sud Ouest, avec une expertise confirmée dans la biomasse.

### Vos missions

Véritable ambassadeur(trice) de la marque sur votre secteur, vous prenez en charge le développement de votre portefeuille et contribuez activement à la croissance de notre client.

### Au quotidien, vous :

- Fidélisez et développez un portefeuille de clients professionnels.
- Organisez vos tournées et planifiez vos actions commerciales en toute autonomie.
- Prospectez de nouveaux clients et identifiez des opportunités de croissance.
- Appliquez et adaptez la stratégie commerciale de BOFILL à votre territoire.
- Collaborez étroitement avec nos équipes internes (technique, logistique, marketing) pour répondre aux besoins du marché.
- Créez des relations de confiance durables, en plaçant la satisfaction client au cœur de votre démarche.

### Qualifications

Le profil que nous recherchons

Vous êtes commercial(e) passionné(e), curieux(se) et persévérant(e), avec un

**Organisme employeur**  
HUMANI RH RECRUTEMENT

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN  
AUX ENTREPRISES N.C.A.

**Lieu du poste**  
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,  
France

**Salaire de base**  
30000 € - **Salaire de base**  
40000 €

**Date de publication**  
17 octobre 2025 à 11:06

**Valide jusqu'au**  
16.11.2025

véritable sens du service client.

Vous avez :

- Une expertise technique dans le domaine de la biomasse (indispensable).
- Une expérience réussie dans la vente BtoB, idéalement dans le secteur du chauffage bois ou de la fumisterie.
- D'excellentes qualités relationnelles et de communication.
- Une forte motivation et le goût du challenge.
- Une bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, Word, CRM type Sage).

Ce qu'on vous offre

Notre client met tout en œuvre pour que vous puissiez réussir et vous épanouir :

- Une formation complète à nos produits, nos process et notre approche commerciale.
- Des outils modernes : voiture de fonction, téléphone et ordinateur portable.
- Une culture d'entreprise motivante, basée sur la reconnaissance, la transparence et l'esprit d'équipe.
- Une rémunération attractive : de 30 à 80 K€ bruts annuels, selon votre performance.
- Statut cadre salarié –