



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-secteur-commercial-f-h-4>

Responsable secteur Commercial F/H

Description

Rattaché(e) au chef des ventes, vous avez pour objectif de développer le chiffre d'affaires de votre secteur en Île-de-France en menant des actions de prospection et de fidélisation.

Vos principales responsabilités :

- Identifier de nouvelles opportunités commerciales sur votre zone.
- Réaliser les rendez-vous clients et proposer des solutions adaptées à leurs besoins.
- Gérer le suivi et la satisfaction de votre portefeuille existant.
- Participer activement aux réunions commerciales et contribuer à l'amélioration continue des processus.
- Effectuer un reporting régulier de votre activité.

Pourquoi rejoindre notre client :

- Un acteur leader sur le marché des services aux entreprises, présent à travers une quinzaine d'agences en France.
- Un esprit d'équipe fort, où la réussite collective et la bienveillance sont au cœur du fonctionnement.
- Un management de proximité, qui privilégie la confiance et l'autonomie.
- Des outils performants et un accompagnement personnalisé pour vous aider à réussir

Qualifications

Le profil que nous recherchons :

- Vous justifiez d'une première expérience en vente de services BtoB (idéalement dans la propriété, la maintenance ou les prestations techniques).
- Vous êtes autonome, organisé(e) et appréciez la polyvalence.
- Vous aimez construire une relation de confiance avec vos clients et vissez la performance sur le long terme.
- Vous possédez le sens du résultat et une réelle appétence pour le développement commercial.

Votre progression :

- 1 mois : prise en main des outils, connaissance du secteur et organisation de la prospection.
- 3 mois : premières ventes et fidélisation de vos premiers clients.
- 6 mois : un portefeuille actif et des résultats concrets sur votre territoire.

Vous allez réussir car :

Organisme employeur

ADITO DEVELOPPEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste

75118, PARIS 18, PARIS, France

Salaire de base

31000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

30 octobre 2025 à 16:08

Valide jusqu'au

22.11.2025

- Vous avez une expérience dans la commercialisation de prestations de services aux entreprises.
- Vous aimez travailler en équipe
- Vous êtes motivé par le dépassement des objectifs et la satisfaction client.

Les compétences bonus qui vous permettront de vous démarquer incluent un excellent savoir-être et un état d'esprit positif.

La Suite des Événements :

- Traitement des candidatures : Nous examinons chaque candidature avec soin et vous recontactons rapidement si votre profil correspond à nos attentes.
- Processus de recrutement : Entretien téléphonique, entretien en présentiel avec le manager, et éventuellement un entretien avec la direction.