



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-region-est-strasbourg-f-h>

## Sales Manager Region EST Strasbourg F/H

### Description

#### Missions principales

En tant que Business Developer, vous serez un acteur clé du développement commercial sur votre région (Est + franche Comté). Votre mission sera de cibler efficacement les entreprises répondant à des critères spécifiques et d'accroître la performance commerciale de l'entreprise.

#### 1. Prospection commerciale ciblée :

- Identifier et qualifier des prospects parmi les entreprises de 20 à 100 salariés, qu'elles fassent partie d'un groupe ou non.
- Réaliser des appels téléphoniques pour générer de nouvelles opportunités commerciales.

#### 2. Réactivation de comptes dormants :

- Analyser les comptes clients inactifs (entreprises n'ayant pas commandé depuis 2 ans ou plus) pour identifier leur potentiel.
- Reprendre contact avec ces clients, comprendre les raisons de leur inactivité et proposer des solutions adaptées pour les réengager.

#### 3. Prise de rendez-vous :

- Organiser au moins 20 rendez-vous qualifiés par semaine
- Préparer et personnaliser vos démarches pour maximiser les chances de conversion.

#### 4. Développement des ventes :

- Présenter les offres et solutions de l'entreprise de manière percutante et convaincante.
- Négocier et finaliser les ventes avec un objectif clair de satisfaction client.

#### 5. Reporting et suivi :

- Reporting auprès du directeur commercial
- Documenter vos activités et résultats dans le CRM.
- Assurer un suivi précis de vos performances et proposer des ajustements pour améliorer l'approche commerciale.

### Organisme employeur

LaTribuneLibre

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

France

### Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**  
50000 €

### Date de publication

5 janvier 2026 à 20:02

### Valide jusqu'au

04.02.2026

## Qualifications

### Profil recherché

- Profil « chasseur »
- Expérience réussie dans un poste similaire (prospection téléphonique et développement commercial).
- Expérience dans la gestion et la réactivation de comptes dormants est un atout.

### Compétences :

- Excellente maîtrise des techniques de prospection et de relance client.
- Capacité à identifier les besoins des entreprises et à adapter votre discours.
- Organisation et gestion efficace des priorités.

### Qualités personnelles :

- Dynamique, persévérant(e) et orienté(e) résultats.
- Empathique et capable de rebondir face aux objections.

### Mobilité :

- Disponible pour des déplacements fréquents dans la région.

### Avantages

- Intégration dans une équipe ambitieuse et stimulante.
- Programme de formation pour renforcer vos compétences commerciales.
- Perspectives d'évolution rapide en fonction des résultats.

**Localisation** : Est ( Alsace, Lorraine, Bourgogne, Franche Comté, +)

**Type de contrat** : CDI

**Rémunération** : Fixe + variable attractif

Voiture type Golf + tel (iphone) + ordinateur