



<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

Salairé de base

45000 € - **Salairé 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