



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-vente-indirecte-f-h-2>

## Sales manager vente indirecte F/H

### Description

#### Principales missions

- Mener l'intégralité du processus commercial : prospection, découverte des besoins, proposition de valeur, négociation, closing et contractualisation
- Identifier, qualifier et prospecter activement de nouveaux clients sur les marchés cibles du secteur qui lui est confié
- Mettre en place des stratégies commerciales adaptées, impliquer l'équipe managériale au bon moment et à bon escient et coordination avec son N+1
- Construire et développer un réseau de contacts influents dans les secteurs ciblés
- Coordonner les réponses aux appels d'offres en respectant le calendrier et les procédures de commande privées et publiques
- Élaborer des offres commerciales adaptées aux besoins du client en lien avec l'avant-vente, les équipes techniques, finance, marketing et juridiques si nécessaire et dans le respect des procédures et des capacités internes
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes opérationnelles, notamment avant-vente, équipes techniques, ADV et service client pour assurer la bonne mise en œuvre des prestations vendues.
- Suivre la satisfaction des nouveaux clients et favoriser le développement de la relation à moyen/long terme (vente additionnelle, recommandation)
- Remonter aux équipes techniques et marketing les attentes et les besoins du marché constatés sur le terrain
- Mettre à jour le CRM quotidiennement en veillant à la bonne complétude et exactitude des informations
- Compléter les éléments permettant d'assurer un reporting rigoureux de l'activité commerciale : nombre de rdv, création de nouveau projets dans le pipeline, prévision des ventes, analyse de performance (projets gagnés/perdus, etc.).
- Très bonne maîtrise des techniques de prospection, de vente BtoB et de la mise en place de stratégies commerciales adaptées (cycle long ou complexe)
- Très bonne maîtrise en gestion de projet commercial (pilotage à 360° d'un cycle de vente, de bout en bout)
- Bonne compréhension des enjeux business des clients (lecture des besoins, mise en avant de la valeur ajoutée...)
- Excellente capacité à mener des échanges avec les clients, négocier, conclure et contractualiser des projets complexes.
- Fortes compétences et aptitudes à répondre aux appels d'offres privés et idéalement publics
- Compétence dans la rédaction de propositions commerciales structurées et percutantes
- Maîtrise des outils CRM et rigueur dans l'utilisation et la mise à jour de celui-ci permettant d'établir un reporting commercial fiable.
- Suivi de la qualité de service et du niveau de satisfaction client

### Organisme employeur

NOW CONSULTING

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

France

### Date de publication

9 octobre 2025 à 09:05

### Valide jusqu'au

08.11.2025

## Qualifications

- Expertise dans la Vente Indirecte et développement du réseau de partenaires.
- Dynamisme commercial : énergie, proactivité et résilience face à la difficulté
- Orientation résultats et performance
- Force de persuasion, capacité à convaincre et à embarquer un ou des interlocuteur(s)
- Écoute active du client et capacité et retransmettre les besoins et les attentes du marché en interne
- Autonomie et organisation, rigueur
- aisance relationnelle : posture positive, qualité d'écoute et sens du contact
- Curiosité : intérêt pour les enjeux et les besoins clients, l'évolution et les tendances marché et les innovations du secteur de l'hébergement
- Des résultats qui vous distinguent en vente BTB, vous êtes un leader commercial Compétences exceptionnelles en communication et en négociation.
- Personne de confiance, fiable et collective

**Ce que nous offrons** des opportunités de développement professionnel et de progression de carrière dans une dimension managériale