



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-b-to-b-f-h-6>

Technico-commercial B to B F/H

Description

Votre mission ? Développer le portefeuille clients, faire rayonner l'entreprise et apporter des solutions techniques à nos clients industriels.

Rattaché(e) à la direction commerciale et en lien étroit avec l'équipe, vous interviendrez sur l'ensemble du cycle de vente B to B.

Vos missions principales :

- Prospecter activement de nouveaux clients grâce à des outils tels que CRM, IA, marketing automation
- Analyser les besoins techniques et proposer des solutions sur mesure
- Gérer le cycle de vente complet (de la prospection à la livraison, sur des cycles pouvant durer de minimum 3 mois)
- Répondre aux appels d'offres, chiffrer, négocier et conclure
- Suivre vos clients dans la durée, fidéliser et développer le portefeuille
- Représenter l'entreprise lors de salons professionnels et divers événements

Vos interlocuteurs :

- **Clients** : industriels de tous horizons (agroalimentaire, cosmétiques, laboratoire pharmaceutique, mécanique générale, automobile etc)
- **En interne** : direction commerciale, production, ADV, méthodes, qualité
- Vous travaillez en autonomie au sein d'une **équipe soudée et dynamique**.

Les conditions du poste :

- **Contrat** : CDI statut ETAM, forfait jour
- **Rémunération** : salaire fixe entre 2000 et 2500 euros bruts par mois à définir selon expérience + primes trimestrielles + prime annuelle déplafonnée
- **Avantages** : voiture de fonction, PC, téléphone, carte essence, frais de déplacement remboursés
- **Localisation** : poste itinérant entre les sites vosgiens et alsaciens, déplacements régionaux voire nationaux à prévoir

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
36000 €

Date de publication

19 septembre 2025 à 21:07

Valide jusqu'au

19.10.2025

- **Intégration** : parcours d'intégration de minimum 2 mois + transfert d'un portefeuille clients existant à l'issue de votre formation.

Les petits + :

- Une **PME moderne et innovante**, qui valorise ses équipes
- Une culture **proximité, agilité et bonne humeur**
- Des projets variés et stimulants, où la technique et la relation client se combinent
- Une entreprise qui **récompense la performance** et accompagne la montée en compétences
- Une ambiance conviviale

Qualifications

Vous êtes un(e) commercial(e) confirmé(e) !

Chez eux, ils aiment les personnes qui écoutent, qui comprennent les besoins techniques des clients et qui transforment ces attentes en solutions concrètes.

Vous maîtrisez les méthodes de prospection, de chiffrage et de négociation, sans jamais perdre de vue la satisfaction du client.

Avec une expérience solide d'au moins 5 ans en vente BtoB, vous êtes à l'aise avec les cycles de vente longs et les environnements industriels.

La curiosité fait partie de votre ADN : comprendre un process de production, explorer une solution technique et la découverte client.

Vous utilisez régulièrement les outils informatique : pack office, CRM, IA et si vous maîtrisez l'anglais (niveau B1) c'est un plus.

Enfin, et c'est important, vous êtes quelqu'un d'avenant, qui aime travailler en équipe, tout en restant autonome et organisé dans son activité. Bref, vous êtes rigoureux(se), ambitieux(se) et vous savez que dans la vente, on réussit mieux quand on garde le sourire.

Mathilde VAUDEVILLE,

Consultante en recrutement.