



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-323>

Technico commercial F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur de Clientèle, vous serez **acteur de la croissance de BATISANTÉ** sur votre secteur et vous devrez:

- **Développer et fidéliser** un portefeuille clients BtoB (syndics, gestionnaires)
- **Proposer des solutions adaptées** aux besoins du terrain en matière de sécurité et de conformité
- **Travailler en autonomie** sur votre secteur tout en bénéficiant du soutien d'une équipe solide
- **Atteindre (et dépasser !) vos objectifs**, dans une ambiance motivante

Organisme employeur

WINNING SEARCH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

21231, DIJON, DIJON, France

Date de publication

23 septembre 2025 à 19:09

Valide jusqu'au

23.10.2025

Qualifications

Le profil idéal? C'est peut-être vous si...

- Vous avez un **Bac+2 minimum** (type BTS) et minimum **2 ans d'expérience** en vente BtoB
- **Travailler sur le terrain est fait pour vous** : vous aimez aller à la rencontre des clients
- Vous êtes **ambitieux(se), dynamique, rigoureux(se)** et prêt(e) à acquérir des connaissances techniques
- Vous vous exprimez avec **aisance, à l'écrit comme à l'oral**

Pourquoi choisir Batisanté?

- **Rémunération motivante** car le variable est **totalement dé plafonné**
- **Parcours d'intégration complet** (4 semaines de formation)

- **Outils fournis** : voiture de fonction ou pass mobilité, téléphone, PC, CRM Salesforce
- **Avantages salariés** : mutuelle, PEE, CSE (chèques vacances...), mobilité interne

Poste basé sur le secteur, idéalement en Côte d'Or ou dans le Doubs.