



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-terrain-f-h-9>

## Technico-Commercial terrain F/H

### Description

**Rejoignez un acteur incontournable du secteur industriel !** Pour soutenir notre croissance auprès d'une clientèle BtoB majoritairement industrielle, nous recrutons un(e) Technico-Commercial(e) Terrain passionné(e), autonome et ambitieux(se) pour couvrir les départements 60 – 02 – 80.

**Votre mission : développer et fidéliser votre secteur** avec un vrai équilibre entre fidélisation et prospection

- Fidéliser et développer le portefeuille existant (augmentation du CA, montée en gamme, extension de gammes).
- Prospecter de nouveaux comptes cibles et identifier de nouvelles opportunités commerciales
- Conseiller vos interlocuteurs grâce à votre expertise technique et proposer les solutions les plus adaptées à leurs besoins
- Assurer le suivi complet du cycle de vente, de la prise de commande jusqu'à la livraison, en lien avec l'assistante commerciale, la Direction Technique et les Achats.
- Contribuer activement à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise.

Organisation :

Rattaché(e) au Directeur commercial, vous évoluez au sein d'une équipe commerciale de 10 collaborateurs répartis sur toute la France, au cœur d'une PME de 25 collaborateurs aux circuits de décision courts.

- Rythme: 3 jours terrain / 2 jours administratifs (offres, reporting, CRM).

### Qualifications

**Votre profil : un(e) commercial(e) passionné(e) par l'industrie**

- Vous justifiez d'au moins **3 ans d'expérience** en vente BtoB de produits/solutions industrielles
- Vous avez une vraie appétence technique; et une capacité à transformer un besoin en solution.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre sens du relationnel, votre communication fluide et votre capacité à instaurer une relation de confiance durable.

Une connaissance du secteur des adhésifs, des gammes **3M** et **TESA** serait un réel plus.

Autonome, dynamique et orienté(e) résultats, vous aimez relever les défis

### Organisme employeur

G.D. INDUSTRIE

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES) D'AUTRES  
PRODUITS INTERMÉDIAIRES

### Lieu du poste

France

### Date de publication

12 janvier 2026 à 10:03

### Valide jusqu'au

08.02.2026

## Pourquoi rejoindre GD Industrie ?

- **Un CDI** dans une entreprise reconnue et en croissance.
- **Environnement technique stimulant** (3M, TESA), formation produits et accompagnement.
- **Esprit PME et valeurs de collaboration** : chez nous, tout le monde est au même niveau et contribue.
- **Une rémunération motivante** : fixe + variable déplafonné + prime annuelle sur objectifs + prime qualitative
- **Des avantages concrets** : Véhicule de fonction, téléphone & ordinateur portable, prise en charge des frais de déplacements