



<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).
- Prospective 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