

MODÈLE D'OFFRE D'EMPLOI · COMMERCE & RELATION CLIENT

Commercial(e) / Business Developer B2B

Personnalisez les éléments entre [crochets] puis diffusez l'offre.

Qui sommes-nous ?

[Nom de l'entreprise] est [une PME / une scale-up / un groupe] spécialisé(e) dans [secteur / activité], basé(e) à [Ville]. Nous accompagnons [XX] clients [type de clients] et comptons [XX] collaborateurs. [1 ou 2 éléments différenciants : croissance, culture d'entreprise, produits, valeurs...]

Vos missions

Rattaché(e) au [directeur commercial], vous :

- Prospectez et identifiez de nouveaux clients sur votre secteur [géographique / sectoriel]
- Qualifiez les besoins, présentez nos solutions et réalisez les démonstrations
- Construisez les propositions commerciales et négociez jusqu'à la signature
- Gérez et développez votre portefeuille de clients
- Pilotez votre pipeline dans le CRM et fiabilisez vos prévisions
- Faites remonter les retours terrain aux équipes produit et marketing

Votre profil

- Formation Bac+3 à Bac+5 en commerce ou équivalent
- Première expérience réussie en vente B2B [de X ans]
- Aisance relationnelle, ténacité et goût du challenge
- Rigueur dans le suivi et maîtrise d'un CRM

Ce que nous vous proposons

- Rémunération : [fixe] + variable déplafonné [objectifs]
- Contrat [CDI], [temps plein], poste basé à [Ville], [télétravail X jours / semaine]
- Onboarding structuré, coaching commercial et outils de prospection
- [Avantages : mutuelle, tickets-restaurant, prime de participation, véhicule, CSE...]