

Commercial b to b (H/F)

54000 NANCY [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 2200 / mois

L'entreprise

Entreprise de location de matériel de chantier reconnue.

Le poste

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Up Skills METZ a été mandaté par son client, une entreprise de location de matériel de chantier reconnue, pour l'accompagner dans le recrutement de son futur Commercial BtoB Itinérant H/F en CDI, basé sur le secteur de Nancy.

Au sein de la Direction Commerciale Régionale, vous représentez l'entreprise sur le secteur géographique qui vous est confié. Votre mission principale est d'identifier les besoins, de conseiller et d'apporter des solutions techniques, adaptées et personnalisées à vos clients professionnels.

Missions :

- **Prospection** : Identifier les besoins potentiels de vos clients en visitant les chantiers et en établissant un contact direct avec les différents intervenants.
- **Négociation** : Négocier les conditions commerciales des locations en fonction des besoins et des contraintes des clients.
- **Fidélisation** : Assurer un suivi régulier de vos clients en organisant des rendez-vous fréquents et en entretenant de bonnes relations avec les acteurs des chantiers (chefs de chantier, conducteurs de travaux, manœuvres, etc.).
- **Développement de la notoriété** : Participer activement aux opérations commerciales pour accroître la visibilité et la notoriété de l'enseigne.
- **Gestion administrative** : Gérer vos dossiers clients avec rigueur et assurer un reporting précis et régulier via le CRM.

Éléments de Rémunération :

- 2200 à 2500 euros brut / mois + Variable de 700 euros
- Un demi-mois d'intéressement
- Participation
- Tickets restaurants

Le profil recherché

Profil candidat : Issu-e d'une formation commerciale, vous disposez d'une première expérience réussie dans la vente, idéalement en BtoB. Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation. Vous êtes reconnu-e pour votre combativité commerciale, votre audace, et votre sens du service.

Si vous vous reconnaissez dans ce profil ou projet, alors postulez dès maintenant.