

## Commercial btoc (H/F)

62142 BELLEBRUNE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 35000 / An

### L'entreprise

#### Envie d'un poste commercial avec un vrai potentiel d'évolution ?

Rejoignez l'équipe dynamique et conviviale de notre client, franchisé **Daniel Moquet**, spécialiste de l'aménagement d'allées, cours et terrasses pour particuliers.

#### À propos de l'entreprise

##### **Daniel Moquet, une marque de référence nationale.**

Spécialiste reconnu de l'aménagement d'allées, cours et terrasses pour les particuliers, **Daniel Moquet** s'appuie sur une forte notoriété nationale, portée par une communication ambitieuse et ciblée. Avec plus de 45 ans d'expertise et un réseau de franchises solides, l'enseigne s'est imposée comme un acteur incontournable dans son domaine.

##### **Une franchise bien établie à Bellebrune.**

Située à Bellebrune, cette franchise compte plus de 10 ans d'existence et une équipe expérimentée, engagée autour de valeurs fortes : respect, bienveillance, honnêteté et esprit d'équipe. Grâce à cette maturité, elle bénéficie d'une clientèle fidèle et d'une organisation parfaitement rodée pour accompagner les particuliers dans leurs projets d'aménagement extérieur.

##### **Un environnement dynamique et convivial.**

En rejoignant cette franchise, vous intégrez une structure à taille humaine où chaque collaborateur joue un rôle clé. Vous contribuerez à la réussite de projets uniques, dans une ambiance chaleureuse et stimulante, tout en bénéficiant des outils et du rayonnement national de l'enseigne **Daniel Moquet**.

### Le poste

Au cœur d'une équipe composée d'un directeur, d'une assistante de direction, d'une secrétaire administrative et d'une dizaine d'ouvriers, vous serez chargé(e) de :

- **Accompagner les clients particuliers dans la réalisation de leurs projets d'aménagement extérieur**, de la découverte des besoins à la signature du contrat.
- **Organiser et optimiser vos rendez-vous clients** : 90 % des rendez-vous sont fournis par la centrale (appels entrants). Une démarche proactive ponctuelle (10 %) sera attendue sur le terrain (par exemple, identifier des opportunités lors de visites clients).
- **Transformer vos rendez-vous en décisions concrètes**, en valorisant les projets et en créant un climat de confiance dès la première rencontre.
- **Suivre l'avancement des chantiers**, en lien avec l'équipe technique, pour garantir la satisfaction client.

**Rejoignez-nous !**

Si vous aimez les challenges commerciaux, que vous êtes motivé(e) par la satisfaction client et que vous souhaitez évoluer dans un cadre structurant et humain, envoyez-nous votre candidature.

**À vos côtés pour aménager un avenir prometteur !**

## **Le profil recherché**

**Nous recherchons avant tout une personnalité :**

- Vous êtes humain(e), respectueux(se) et à l'aise dans le travail en équipe.
- Vous savez allier autonomie et esprit d'équipe.
- Votre capacité à convaincre et à conclure des ventes vous anime au quotidien.
- Vous êtes ponctuel(le), loyal(e) et partagez les valeurs de respect, bienveillance et honnêteté.

**Expérience souhaitée :**

- Une expérience commerciale réussie en BtoC (idéalement) ou BtoB.
- Une connaissance des secteurs de l'aménagement extérieur ou des travaux publics est un plus

**Ce que nous vous proposons :**

- Un secteur clé : Calais, Le Touquet, Saint-Omer.
- Un environnement bienveillant où vous serez accompagné(e) pour évoluer.
- Une rémunération attractive : fixe + commissions non plafonnées, véhicule de société, portable et ordinateur
- Des perspectives d'évolution uniques : intégration au capital de l'entreprise à CT avec prise de participation évolutive jusqu'à la possibilité de reprendre la franchise à moyen-long terme