

Commercial b2b (H/F)

94120 FONTENAY SOUS BOIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 2200 / Mois

L'entreprise

L'entreprise est spécialisée dans la vente d'objets publicitaires et de cadeaux d'affaires personnalisés. Elle accompagne une clientèle variée, composée de PME, de grands groupes et d'agences événementielles, dans le choix et la personnalisation de supports de communication. Son objectif est d'offrir des solutions sur-mesure répondant aux besoins marketing et de fidélisation de ses clients. Soucieuse de la qualité de ses produits et services, elle mise sur un suivi rigoureux des commandes, une collaboration étroite avec ses fournisseurs et une approche commerciale proactive pour assurer sa croissance et sa compétitivité sur le marché.

Le poste

En tant que Commercial(e) B2B, vous serez chargé(e) de développer et fidéliser un portefeuille clients en proposant des solutions adaptées en objets publicitaires et cadeaux d'affaires personnalisés. Vous assurerez la prospection de nouvelles entreprises (PME, grands groupes, agences), analyserez leurs besoins et négocierez des offres sur-mesure. Vous suivrez vos clients, gèrerez les commandes et veillerez au respect des délais en collaboration avec les fournisseurs et le service production. Votre rôle inclura également la supervision des achats afin d'optimiser coûts et qualité des produits. Autonome et force de proposition, vous contribuerez activement à la croissance de l'activité en développant des relations durables avec vos clients.

Le profil recherché

Le profil recherché est celui d'un(e) Commercial(e) B2B dynamique et autonome, doté(e) d'un excellent sens du commerce et de la négociation. Une expérience de 2 à 5 ans dans la vente B2B, idéalement dans les objets publicitaires, la communication par l'objet ou l'événementiel, est requise. Une aisance relationnelle, une capacité à identifier les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées sont essentielles. La maîtrise des outils CRM et du Pack Office est attendue, tandis que des compétences en Adobe Illustrator seraient un atout. Organisé(e) et proactif(ve), le candidat devra être capable de gérer un portefeuille clients, de suivre les commandes et d'optimiser les relations avec les fournisseurs. Un permis B est souhaité pour les déplacements commerciaux.