


## Commercial btob en alternance (H/F)

35000 RENNES [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat d'apprentissage

 18/08/2025

 Durée : 24 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Située à Rennes depuis 30 ans et, associée depuis 2008 au Groupe ACTUAL, l'ESUP Rennes, Ecole Supérieure de Commerce et de Management, forme chaque année entre 450 et 500 étudiants, en BTS, Bachelor et Mastère.

### Le poste

Nous recherchons un responsable H/F de développement commercial B to B et B to C en alternance ! Enseigne historique de salles de sport créée en 2003 avec aujourd'hui plus de 53 salles de sport en France, notre partenaire est devenu en quelques années l'enseigne de référence en matière de sport-santé.

C'est avec PASSION que 120 collaborateurs construisent chaque jour l'histoire de notre client partenaire.

Du siège au réseau de salles, chacun d'entre eux contribue au projet et à l'aventure en visant L'EXCELLENCE.

Enseigne à taille humaine, tournée et centrée sur le service client et les prestations haut de gamme.

Leur dynamisme, goût du challenge et ESPRIT D'EQUIPE animent leur entreprise au quotidien. Ils recrutent des personnalités AUDACIEUSES qui souhaitent relever de nouveaux défis.

Dans le cadre de leur développement sur la Ville de Rennes, ils recherchent un profil Responsable de développement commercial H/F en alternance.

Votre principale mission est d'être responsable des performances du centre, de le gérer au quotidien, tant au niveau commercial, managérial qu'opérationnel. Pour cela, vous êtes garant de l'image de l'entreprise, garantisiez la qualité de l'accueil et de la fidélisation de leurs clients. Vos missions s'articulent plus précisément autour de 3 axes :

En Gestionnaire tant dans l'organisation personnelle de votre agenda et de vos rendez-vous que celle de votre club en général, notamment par le développement du chiffre d'affaires de votre centre en réalisant les objectifs commerciaux journaliers fixés par vos managers.

En commercial, tant par un accueil de qualité des adhérents, des conseils pertinents aux clients de votre club que par la mise en place d'action de prospection efficaces. Garantir un service client de qualité en poursuivant un objectif de satisfaction et de fidélisation Dans un monde économique actuel où les échanges inter-entreprises s'avèrent les éléments clefs de la réussite, le commercial B to B et B to C contribue grandement au succès de sa société. En effet, c'est lui qui prospecte les nouvelles entreprises susceptibles de devenir clientes. Outre ces signatures de nouveaux contrats dans le but d'augmenter le chiffre d'affaires, le commercial doit également fidéliser et pérenniser son portefeuille clients.

### Le profil recherché

## Profil

Bonne maîtrise du français écrit et oral

Techniques de vente maîtrisées

Maîtrise de la vente physique et de la vente téléphonique

Excellent relationnel

Compétence commerciale avérée

Attitudes empathiques et respectueuses

Capacité d'écoute et esprit d'équipe

Compétence en communication digitale et réseaux sociaux

Sens aigu du service

Rigueur administrative et comptable

En vrai leader et doté(e) d'un esprit dynamique et pragmatique, vous faites preuve d'un très bon sens du commerce. Satisfaire le client est votre priorité. Votre sens du CHALLENGE et votre PASSION pour le sport sont les meilleurs atouts pour réussir au sein d'une entreprise en constante évolution et être acteur de son développement. Vous êtes ambassadeur(rice) de la marque auprès de notre clientèle, de nos partenaires entreprises et de nos prospects. Doté(e) d'un excellent sens relationnel, vous aimez le contact avec la clientèle, rendre service, et vous avez la fibre commerciale pour mettre en avant et vendre du sport. Votre esprit d'équipe vous permet de travailler aisément en groupe : vous aimez partager l'information, écouter les autres et manager. Vous êtes impliqué dans votre travail et vous savez prendre et assumer la responsabilité des tâches qui vous sont confiées.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE DE 24 MOIS - MASTERE MANAGEMENT OPERATIONNEL - ESUP RENNES