

Commercial(e) région centre (H/F)

68120 RICHWILLER [Accéder à l'annonce en ligne](#)



21/10/2025

⌚ Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client développe, produit et distribue des systèmes et des composants pour différentes industries et différents secteurs dans le domaine dans la gestion de câbles intelligents

Le poste

Offre d'emploi : Commercial (h/f)

Nous recherchons un(e) Commercial(e) itinérant sur les départements :

45/89/58/18/36/37/41/72/28/78/91/77/10/03/23 .

Notre client, un leader dans la gestion de câbles intelligents, développe, produit et distribue des systèmes et composants pour divers secteurs industriels.

Le siège de l'entreprise est situé à Richwiller, est le centre névralgique pour des clients de France, de Belgique et dans la région du Maghreb. L'équipe est composé de 20 personnes excelle dans les domaines de la distribution, du marketing, de la logistique, des finances, et offre un service technique spécialisé.

Vos principales missions :

- Soutenir et développer les relations avec les clients existants avec passion, expertise et savoir-faire technique.
- Acquérir activement de nouveaux clients et développer votre réseau de vente.
- Offrir des conseils techniques et présenter nos systèmes innovants directement sur site.
- Mener des projets de façon autonome, de l'enquête à la conclusion du contrat.
- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente personnalisées.
- Planifier et réaliser des campagnes de vente régionales.
- Représenter notre entreprise lors de salons et d'événements professionnels.

Le profil recherché

Le poste à pourvoir est intitulé Commercial (h/f) Région Centre. Le candidat idéal doit posséder un ensemble de compétences clés ainsi qu'un niveau de maîtrise requis pour exceller dans ce rôle et résider sur un périmètre **à 30 minutes d'Orléans**

Compétences Requises :

Le candidat doit démontrer une expertise en techniques de vente avec une capacité éprouvée à atteindre et dépasser les objectifs de vente. Une connaissance approfondie des stratégies de négociation est essentielle pour réussir dans ce poste.

Une expérience impérative dans la vente de produits câblage, matériel électrique (distributeurs)

Une excellente maîtrise des relations clients est indispensable, avec l'aptitude à établir et maintenir des relations solides et durables.

La maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM) et une expérience avérée dans l'utilisation de ces systèmes pour optimiser les performances commerciales sont fortement souhaitées.

Un niveau d'expérience suffisant dans le secteur commercial, ainsi qu'une volonté de se développer continuellement, sont des atouts majeurs pour ce poste.

Une formation Bac +2 ou +3 en alternance ou une expérience de 3 à 5 ans dans un poste similaire

Un permis B (véhicule de fonction)

Les + de l'entreprise :

Formation Technique en partie effectuée au siège , prise en charge totale des frais)

Rémunération fixe + variable selon expérience (35 à 48 KE selon expérience pas plafond CA) + véhicule de fonction (SUV) PC portable/ Ipad/ téléphone...