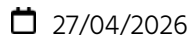


Attaché commercial (H/F)

42000 ST ETIENNE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



27/04/2026



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



L'entreprise

ACTUAL SAINT ETIENNE

04 77 33 16 66



Le poste

Notre client est un acteur majeur dans la distribution de produits auprès d'une clientèle de commerces de proximité.

Forts de leur expertise dans les domaines du Tabac, de la Confiserie et des Boissons

VOS MISSIONS :

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous avez pour objectif de développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels sur votre secteur.

Vos responsabilités principales incluent :

La gestion et le développement du portefeuille clients existant (clientèle fournie) .

La présentation et la vente de nos gammes de produits.

Le conseil personnalisé auprès de vos interlocuteurs pour optimiser leurs ventes.

Déplacements Secteur 25, 70 et nord 39.



Le profil recherché

Vous travaillez de manière autonome, en faisant preuve de précision et de rigueur dans le suivi de vos dossiers et de vos objectifs.

VOTRE PROFIL :

Nous recherchons un talent passionné par la vente et le commerce de proximité, avec une approche terrain et orientée résultats.

Vous correspondez à l'un des profils suivants :

Formation et première expérience : Titulaire d'un diplôme BAC ou BAC+2 dans le domaine commercial (**une expérience de 5 années dans le même secteur**)

vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente auprès de commerces de proximité (buralistes, supérettes, épiceries, etc.).

Autodidacte confirmé(e) :

Vous êtes un(e) autodidacte de la vente et possédez une expérience de 5 années minimum dans le même secteur d'activité (Tabac, Confiserie, Boisson, etc.).

Vous êtes reconnu(e) pour **votre sens du contact**, votre proactivité et votre capacité à organiser efficacement vos tournées commerciales.

CONDITIONS DU POSTE :

Rémunération : Un salaire fixe de 2000€ brut par mois, complété par un dispositif attractif de commissions, primes et intéressements, ainsi que la prise en charge des frais professionnels.

Moyens : Véhicule de société fourni pour vos déplacements professionnels.

Prise de poste :

Date de début du contrat (formation 1 semaine) : 27 avril 2026 suivi d'une **passation de clientèle sur 4 semaines** pour une prise de fonction le 1^{er} juin

Formation : Une formation complète d'une semaine est assurée en interne pour vous familiariser avec nos produits et nos méthodes.

Passation : Une passation de clientèle est prévue sur 4 semaines avec le commercial sortant pour vous garantir une intégration optimale.

Ce poste est fait pour vous ? Envoyez nous votre candidature dès aujourd'hui !