

Commercial équipements de manutention (H/F)

70200 ROYE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Interim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.



Le poste

Entreprise reconnue sur son marché, **spécialisée dans la vente et la location de matériels dédiés à la construction, aux travaux publics et à la manutention**, elle accompagne les professionnels grâce à une offre complète et des solutions adaptées à chaque projet.

Dans le cadre de son développement, elle recherche **un(e) Commercial(e) H/F** orienté(e) terrain, doté(e) d'un réel sens du service et du développement commercial sur le département du 70.

Vos missions

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous jouez un rôle clé dans le développement de l'activité sur votre secteur. Vos principales responsabilités sont les suivantes :

- **Développement commercial et relation client**
- **Promouvoir l'ensemble des produits**, équipements et services proposés
- **Assurer la fidélisation, le suivi et le développement** d'un portefeuille clients existant
- **Identifier de nouvelles opportunités** et mettre en œuvre un **plan de prospection structure**
- **Développer le chiffre d'affaires** dans le respect de la stratégie commerciale et des objectifs fixés
- **Conseil et accompagnement client**
- Analyser précisément les besoins techniques, financiers et opérationnels des clients
- **Apporter un conseil personnalisé et proposer des solutions adaptées** aux contraintes de chaque projet
- **Élaborer des offres commerciales** sur mesure et conduire les négociations
- **Suivi et reporting**
- Participer à des salons et événements professionnels
- Travailler en collaboration avec les équipes internes (techniques, logistiques, administratives)
- Mettre en œuvre et faire respecter les process internes de l'entreprise



Le profil recherché

Issu(e) d'une formation commerciale et/ou technique, vous **justifiez idéalement d'une première expérience réussie en vente B2B**, acquise dans les **secteurs du BTP, des engins industriels, du matériel agricole ou des travaux publics**.

Vos qualités

- Une **forte pugnacité commerciale** et le goût du **challenge**
- Un excellent **sens du relationnel et de la négociation**
- **Autonomie, rigueur et sens de l'organisation**
- Intérêt marqué pour les **environnements techniques et les solutions à valeur ajoutée**
- **Esprit d'équipe et implication professionnelle**

Ce qu'ils vous offrent :

- Une rémunération composé d'un fixe 2000 à 2300 euros brut / mois et un commissionnement très attractif qui vous permettra d'atteindre un salaire annuel moyen de 40K / an, voire jusqu'à 60K / an avec une garantie de primes sur les 6 premiers mois
- Un 13ème mois
- Véhicule de fonction