

Commercial terrain (72) (H/F)

72000 LE MANS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

- 🏢 CDI
- 📅 Dès que possible

- 🕒 Temps plein
- ♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

🏢 L'entreprise

Notre client, basé à Laval, est spécialisé dans la distribution de produits et matériels pour l'hygiène et l'entretien professionnel. La société est composée d'une vingtaine de personnes, liées principalement aux fonctions commerciales(3), logistique (3), techniques (9) et administratives (3). Son appartenance à HEEGEO, nous apporte la puissance d'un groupe national. Jouissant d'une forte notoriété, notre client est solidement implantée sur les départements de la Mayenne et de la Sarthe, et en pleine expansion sur les départements de l'Orne et du Calvados. (53/72/61/14). Plus qu'un distributeur, la société se pose en véritable partenaire, en proposant à ses clients des solutions innovantes et méthodes de nettoyage toujours plus performantes et ergonomiques. Les valeurs de l'entreprise sont clairement reconnues : entreprise familiale (management et communication de proximité), force d'un groupe (impact de marché fort), et conscience environnementale (les produits proposés sont presque uniquement des solutions écoresponsables).

📁 Le poste

Poste de Commercial (h/f)

Nous recherchons un commercial itinérant pour les départements 61 et/ou 72. Idéalement, vous habitez le secteur et êtes déjà implanté, engagé et reconnu sur votre territoire.

Une formation métier est prévue au démarrage. Vous bénéficierez de la force d'une entreprise à l'organisation PME, avec un salaire avantageux, indépendance et liberté (horaire, organisation, planning, etc.) ainsi que des possibilités d'évolution salariale.

Vous travaillerez avec un portefeuille clients existants et rechercherez de nouveaux prospects. Nous recherchons un profil chasseur/tueur avec un excellent sens relationnel et une touche d'humour.

La rémunération comprend un statut VRP avec un fixe et des variables non plafonnées très intéressantes. Un package assuré sera disponible les premiers mois pour vous lancer, avec un véhicule de société ou de fonction, et des équipements comme un téléphone portable, ordinateur..

Le poste est à pourvoir dès que possible (remplacement départ en retraite), avec un engagement à temps plein de 35 heures par semaine.

Le profil recherché

Les compétences requises incluent une capacité à gérer les relations client, une aptitude à la négociation, et une forte orientation vers les résultats. Le candidat doit également démontrer une excellente communication et une capacité à travailler de manière autonome tout en contribuant efficacement à une équipe.

La maîtrise des outils technologiques pertinents et une compréhension approfondie du marché cible seraient des atouts considérables.

Si tu es motivé, que tu souhaites gagner ta vie en fonction de ton talent et de ton travail, que tu aime le contact humain, que tu travaille sérieusement mais toujours avec humour et élégance, que tu souhaites revenir à des valeurs réelles, concrètes alors ce poste est fait pour toi !