

Assistant(e) commercial(e) (H/F)

44800 ST HERBLAIN [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Temps plein



01/09/2026



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client est basé à Saint-Herblain. C'est une agence de référence dans la distribution B2B de matériel électrique, de solutions d'efficacité énergétique et de génie climatique.

Au cœur du tissu économique de la métropole nantaise, elle accompagne les professionnels (artisans, installateurs, secteurs tertiaire et industriel). L'agence propose un catalogue complet allant du câblage à l'éclairage, en passant par les automatismes et le photovoltaïque.

Grâce à une logistique performante, un comptoir réactif et un support technique de proximité, elle s'impose comme un partenaire clé pour la réussite des chantiers électriques locaux.

Le poste

Actual Nantes Tertiaire, agence emploi spécialisée, recherche un(e) Assistant(e) Commercial(e) pour un poste basé à **Saint-Herblain** pour un contrat longue durée.

- Promotion de nouveaux produits et offres commerciales et conseil auprès du client
- Développement du patrimoine client via la prospection (sédentaire)
- Réalisation d'études techniques de différents niveaux
- Rédaction et relance de devis
- Traitement des commandes
- Négociation de tarifs
- Développement des ventes omnicanales et de ventes additionnelles (cross selling)
- Traitement des litiges de livraison et orientation vers le gestionnaire commercial dédié
- Résolution des litiges en lien avec l'ADV (prix et avoirs, facturation et re-facturation, dérogation, recouvrement)
- Relance de clients inactifs
- Promotion des dispositifs d'animation en agence, ou de fidélisation

Durée hebdomadaire : 37 h (+ 12 jours de RTT)

Rémunération : en fonction du profil + 10% de variable si objectifs atteints + Tickets restaurant de 11 €

Poste à pourvoir à dès que possible.

Le profil recherché

Notre client recherche un profil ayant au moins 2-3 ans d'expérience sur le même type de poste, idéalement dans le secteur de la distribution. Il souhaite également un profil organisé, rigoureux, polyvalent, autonome et proactif avec une appétence pour la prospection.