

Responsable dév commercial en imprimerie (H/F)

69009 LYON [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



02/11/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Le cabinet de recrutement ACTUAL est une entreprise renommée dans le domaine du recrutement. Il se distingue par son expertise et son engagement envers ses clients et candidats.

Nous croyons fermement que chaque individu a un potentiel unique à offrir, et c'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour créer des opportunités enrichissantes tant pour les entreprises que pour les candidats.

Le poste

Le cabinet de recrutement ACTUAL recherche pour le compte de son client un Développeur de Business H/F en CDI. Zone de chasse : France entière.

Connaissance impérative du secteur imprimerie / Impression

Le siège de l'entreprise est basé proche de LYON. Le poste est 100% itinérant. Il sera demandé de se rendre au Siège une fois par mois pour la réunion mensuelle. Le directeur commercial est basé à Lille, les échanges se font à distance.

Vous intégrez un groupe industriel français reconnu pour son expertise dans les domaines de l'impression grand format, de la signalétique et des solutions de communication visuelle.

Dans le cadre de leur développement, nous recherchons un(e) Responsable Commercial France orienté(e) conquête et développement de nouveaux marchés. Un véritable commercial chasseur.

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous avez pour mission principale le développement du chiffre d'affaires France entière.

Vous prospectez activement les acteurs de la grande distribution, du retail, les revendeurs, bureaux de fabrication et agences de communication afin de promouvoir les solutions de communication visuelle et d'impression numérique grand format. Ce poste est résolument tourné vers la prospection et la conquête de nouveaux clients. Vous pilotez l'intégralité du cycle de prospection, de l'identification de la cible jusqu'au closing. Prospection et développement commercial Identification de nouvelles opportunités de marché Prise de rendez-vous et négociation Construction d'un réseau de clients et partenaires Reporting de votre activité dans la CRM

Rémunération annuelle brute comprise entre 42 000 € et 60 000 € Véhicule de fonction - Téléphone portable - Ordinateur portable - Carte bleue professionnelle

Le profil recherché

Nous recherchons un commercial au tempérament de chasseur, passionné par la conquête de nouveaux clients. Formation de niveau Bac +2 minimum (BTS, DUT, Licence) mais l'expérience terrain restant le critère principal. Minimum 5 ans d'expérience réussie dans une fonction de développement commercial terrain (B2B). Vous êtes reconnu pour votre ténacité et résilience, optimisme et audace ? Vous avez le goût de la conquête et du défi ainsi que la culture du résultat ? Vous êtes certainement fait pour ce poste !