



COMMERCIAL ITINÉRANT

ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Prospecter et fidéliser les clients dans un secteur géographique défini.
- Développer un portefeuille client et suivre les affaires en cours.
- Réaliser des actions de vente et négocier des contrats.
- Assurer un reporting régulier auprès de la direction.

PROFIL :

- Diplôme : Bac +2 à Bac +5 en commerce ou gestion.
- Expérience : 2 à 5 ans dans une fonction commerciale itinérante.
- Personnalité : Autonome, dynamique, persévérant.
- Compétences : Négociation, gestion du temps, adaptabilité, relation client.

RÉMUNÉRATION :

Fourchette : 35K€ - 50K€ brut annuel + variable (jusqu'à 20%).