

Détail de l'offre : Commercial B to B (restauration collective) H/F (CDI)

**Recruteur** ALPHEA CONSEIL  
**Code postal** 34000  
**Ville** Montpellier  
**Référence** 156464532399989995  
**Titre de l'offre** Commercial B to B (restauration collective) H/F (CDI)  
**Description de la mission** Vous êtes un commercial dans l'âme ?

Le milieu de restauration collective n'a pas de secret pour vous ?

Réjoignez une entreprise familiale spécialisée dans la restauration collective et rayonnante depuis plus de 50 ans. Dans le cadre de sa croissance, notre client, acteur majeur et reconnu de la restauration collective, recrute un Responsable Développement Commercial H/F pour accompagner ses ambitions stratégiques sur 2025.

Rattaché à la directrice commerciale, vos missions seront les suivantes :

En tant que véritable ambassadeur, vous représenterez l'entreprise sur des segments variés (entreprise, scolaire, médico-social) et serez chargé de :

- Assurer une prospection active pour identifier de nouveaux clients et marchés.
- Développer et fidéliser un portefeuille clients sur l'ensemble de la région Hauts-de-France
- Construire des projets sur-mesure pour répondre aux besoins spécifiques des clients (notamment appels d'offres pour marchés publics).
- Réaliser des soutenances, négocier et conclure les contrats.
- Collaborer étroitement avec les équipes supports (administratif, marketing, diététique) pour garantir une offre personnalisée et de qualité.

Votre quotidien sera riche et varié, alternant entre terrain et construction stratégique, avec des interlocuteurs allant de directeurs d'établissement à des collectivités locales ou membres du CSE...Pour postuler cliquer ici.

**Type de contrat** CDI  
**Télétravail** Non spécifié  
**Rémunération** 40-50 K /an  
**Profil recherché** Technico-commercial  
**Localisation** Calais  
**Description du profil** Vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans la vente de services en BtoB, idéalement dans la restauration collective ou des métiers de bouche.

Vous êtes autonome, polyvalent et à l'aise avec la gestion de projets complexes.

Votre sens de l'écoute, votre aisance relationnelle et votre goût pour le travail en équipe vous permettent de tisser des relations solides avec vos clients et partenaires.

Vous maîtrisez les outils du Pack Office et savez structurer vos démarches commerciales.

Une sensibilité particulière pour la cuisine et la gastronomie sera un véritable atout.

LES PETITS PLUS :

Salaire fixe entre 40K et 55K EUR brut annuel, selon profil, avec une part variable attractive. Véhicule de fonction, carte Total, téléphone portable.

Une entreprise engagée, humaine et dynamique, offrant des perspectives d'évolution.

Vous recherchez un poste stimulant où vous pourrez allier terrain, expertise commerciale et gastronomie ? Ce poste est fait pour vous.

N'attendez plus, postulez !...

<b>Profil recherché</b>	Technico-commercial
<b>Catégorie de fonction</b>	Technico-commercial
<b>Secteur type</b>	Autre