

Trustteam – Responsable Commercial Régional (H/F)

Votre challenge

Dans le cadre de notre développement en France, nous recherchons notre futur(e) **Responsable Commercial Régional pour les secteurs ARA & BFC**.

Rattaché(e) au Directeur Commercial France, vous prenez la responsabilité d'un territoire à fort potentiel de croissance, bénéficiant d'une présence déjà établie e d'un portefeuille clients existant.

Votre mission : accélérer notre développement auprès des PME, ETI et acteurs publics, conquérir de nouveaux clients et accompagner la montée en puissance de notre organisation commerciale régionale.

Véritable manager-développeur(se), vous savez conjuguer vision stratégique, présence terrain, goût de la conquête et leadership. Votre capacité à développer l'activité tout en fédérant les équipes sera l'un des leviers majeurs de notre croissance sur les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Bourgogne-Franche-Comté.

Vos principales responsabilités

Vous prenez la responsabilité du développement commercial de la région ARA & BFC.

Votre mission s'articule autour de trois axes majeurs :

- Développer le chiffre d'affaires et gagner de nouveaux clients
- Accompagner et faire grandir les équipes commerciales
- Structurer et faire grandir l'organisation commerciale régionale

Au-delà du management, nous recherchons avant tout un véritable développeur capable d'impulser une dynamique de conquête sur son territoire.

Le profil que nous recherchons

Vous êtes reconnu(e) pour vos résultats commerciaux, votre leadership et votre capacité à développer une activité dans un environnement concurrentiel.

Votre expérience

- Minimum 8 ans d'expérience au sein d'une ESN, d'un intégrateur ou d'une société de services IT.
- Expérience confirmée en développement commercial et conquête de nouveaux clients.
- Expérience réussie en management d'équipes commerciales.
- Maîtrise des cycles de vente complexes auprès des PME, ETI et acteurs publics.

Vos atouts

- Tempérament de développeur et goût du terrain.
- Leadership naturel et capacité à fédérer.
- Esprit entrepreneurial et orientation résultats.
- Culture de la performance commerciale.

- Bonne connaissance du tissu économique des régions ARA et BFC.

Notre processus de recrutement

Voici les étapes que vous allez suivre :

1. **Un entretien téléphonique** avec notre équipe RH pour échanger sur votre parcours, vos motivations et vos attentes.
2. **Un entretien en présentiel** avec Stéphane, Directeur Commercial France, et Jennifer, Directrice des Ressources Humaines, afin d'évaluer votre expérience, votre vision du développement commercial et votre adéquation avec le poste.
3. **Un entretien final** avec Sébastien, Directeur Régional, pour valider l'ensemble du projet de collaboration.
4. **Une proposition d'embauche** vous est adressée si nos attentes sont alignées, accompagnée de toutes les informations nécessaires à votre intégration.

Vous rejoignez alors l'aventure Trustteam !

Pourquoi nous rejoindre ?

Chez Trustteam, nous croyons à l'autonomie, à la confiance et à l'esprit d'entreprendre.

En rejoignant nos équipes, vous contribuez directement à la croissance d'un groupe en plein développement et bénéficiez d'un véritable terrain d'expression pour vos talents commerciaux et managériaux.

Nous vous proposons :

- Un rôle stratégique dans le développement de Trustteam en France.
- Un poste qui combine business développement, management et construction d'organisation.
- L'opportunité de construire et faire grandir une équipe régionale.
- Une forte autonomie et une réelle capacité d'impact.
- Un environnement entrepreneurial, agile et orienté résultats.
- De belles perspectives d'évolution au sein d'un groupe en croissance.

Ce que nous vous proposons

- Rémunération attractive composée d'un fixe et d'un variable non plafonné
- Véhicule de fonction
- Titres restaurant
- Ordinateur portable et téléphone professionnel
- Parcours d'intégration et accompagnement à votre prise de poste

Localisation : Agence de Charnay-lès-Mâcon (71)

<https://www.trustteam.eu>