



## Rejoignez l'aventure d'AfB !

Le groupe AfB est la 1ère entreprise adaptée européenne à but non lucratif spécialisée dans la revalorisation de parcs informatiques et de téléphonie. Nous nous donnons comme mission de donner une deuxième vie à du matériel informatique et de créer des emplois locaux dont 70% sont occupés par des personnes en situation de handicap. Nos valeurs reposent sur les piliers fondamentaux du développement durable : « Ecologie / Social / Economie ».

### **1. Contexte :**

AfB France, en pleine croissance depuis 2012 compte aujourd'hui près de 200 collaborateurs répartis sur 6 sites en France.

Ainsi pour accompagner notre développement national, résultat de notre stratégie, et renforcer nos équipes, nous sommes amenés à recruter un(e):

**RESPONSABLE COMMERCIAL B to B**  
basé-à **ANNECY (74)**

### **2. Vos Missions :**

Sous la responsabilité du Directeur Général, vous aurez pour principales missions de développer le portefeuille de clients B to B en lien avec le plan commercial à la construction duquel vous aurez contribuer. Vous aurez ensuite la responsabilité du pilotage d'une équipe de commerciaux délocalisés ainsi que de la gestion commerciale et administrative inhérente.

### **3. Votre profil :**

- **Niveau de Formation minimum** requis : bac +2/3 dans le domaine commercial ou de la vente,
- **Une expérience** de 5 ans dans la vente, la négociation commerciale, le management commercial est attendue.
- **Les compétences souhaitées :**
  - o Une bonne maîtrise des techniques de vente et de négociation
  - o De bonnes connaissances en techniques d'animation d'équipe et de management
  - o Savoir construire un plan commercial et le faire vivre
  - o Savoir fédérer une équipe autour d'un projet de service
  - o Savoir animer et développer un réseau commercial
- **Aptitudes professionnelles :**
  - o Autonomie
  - o Aisance relationnelle et sens de l'écoute active
  - o Capacité d'adaptation et réactivité
  - o Gestion du stress et des priorités
  - o Sens du challenge et du résultat
  - o Être force de proposition
- Une maîtrise des outils bureautique (pack office,...) et de logiciels type ERP est nécessaire.
- Une bonne connaissance professionnelle de l'**allemand** et/ou de l'**anglais** sera très appréciée.
- Enfin, une expérience dans le **domaine informatique**, facilitera votre prise de fonction.



**4. Rémunération :**

A partir de 30K€ annuels

**5. Type d'emploi :**

Poste à pourvoir en CDI à temps plein – statut Agent de maîtrise

**6. Avantages sociaux :**

Mutuelle, prévoyance, Ticket Restaurant, participation

**Vous partagez nos valeurs : tolérance, solidarité, proximité et écologie, alors rejoignez-nous !**

Vous pouvez adresser votre candidature avec en référence « Responsable commercial BtoB- Afb » à l'adresse  
e-mail : [recrutement@afb-group.eu](mailto:recrutement@afb-group.eu)

*\*\*\*L'employeur est une entreprise adaptée : poste ouvert aux personnes à mobilité réduite. Articles L.5213-14 et suivants du Code du Travail\*\*\* A compétences équivalentes, la priorité sera donnée aux candidats ayant une RQTH. \*\*\**