

Fiche de poste – Commercial(e) / Vente en gros

1. Intitulé du poste

Commercial(e)

2. Secteur d'activité

Commerce de gros – Produits alimentaires, produits d'hygiène et cosmétiques

3. Mission principale

Le/la Commercial(e) est chargé(e) de développer le chiffre d'affaires du magasin en prospectant de nouveaux clients et en fidélisant les clients existants.

Il/elle assure la promotion des produits auprès des supermarchés, supérettes, boutiques d'alimentation générale, pharmacies et commerces spécialisés, tout en participant à la visibilité du magasin.

Le poste combine ainsi prospection commerciale, relation client et vente sur commande.

4. Responsabilités principales

A. Développement commercial

Prospecter de nouveaux clients professionnels dans la zone d'activité.

Identifier les supermarchés, supérettes, boutiques, pharmacies et autres commerces susceptibles d'acheter les produits du magasin.

Présenter les produits, les prix, les conditions de vente et les offres commerciales.

Développer et entretenir un portefeuille de clients professionnels.

Effectuer des visites commerciales auprès des clients et prospects.

Relancer les prospects et les clients afin de transformer les opportunités en commandes.

Fidéliser les clients existants et développer leur volume d'achat.

Identifier les besoins des clients et leur proposer les produits adaptés.

Informar les clients des nouveaux arrivages, promotions et offres spéciales.

Participer à la négociation commerciale dans le respect des prix et conditions fixés par la direction.

Remonter à la direction les informations sur les prix, produits et pratiques de la concurrence.

B. Vente et suivi des commandes

Recevoir et traiter les demandes des clients professionnels.

Prendre les commandes par téléphone, WhatsApp, réseaux sociaux ou directement en magasin.

Assurer le suivi des commandes jusqu'à leur livraison ou leur retrait.

Veiller à la satisfaction des clients.

Signaler rapidement les réclamations, ruptures de stock ou difficultés rencontrées.

Participer au suivi des paiements et des éventuels impayés, selon les procédures de l'entreprise.

5. Clients ciblés

Le/la Commercial(e) devra notamment développer les ventes auprès de :

Supermarchés

Supérettes

Boutiques d'alimentation générale

Épiceries et commerces de proximité

Pharmacies

Boutiques de produits d'hygiène et cosmétiques

Revendeurs et distributeurs

Autres commerces professionnels susceptibles
d'acheter en gros

6. Profil recherché

Formation :

Formation en commerce, vente, marketing ou
domaine similaire appréciée.

Une expérience professionnelle équivalente peut
être acceptée.

Expérience :

Une expérience dans la vente B2B, le commerce de gros ou la distribution est un atout.

Une expérience dans l'animation des réseaux sociaux est appréciée.

Compétences commerciales :

Très bon sens du contact.

Excellente capacité de communication.

Goût de la prospection et de la vente.

Capacité à convaincre et à négocier.

Sens du service client.

Capacité à développer et entretenir un portefeuille clients.

Organisation et autonomie.

Capacité à travailler avec des objectifs de vente.

Compétences digitales :

Capacité à réaliser des vidéos simples avec un smartphone.

Capacité à rédiger des publications attractives.

Aisance avec WhatsApp et les outils de communication numérique.

Compréhension des tendances et formats populaires sur les réseaux sociaux.

7. Qualités personnelles

Le/la candidat(e) devra être :

Dynamique et motivé(e)

Ponctuel(le) et sérieux(se)

Présentable et professionnel(le)

À l'aise avec les clients

Persévérant(e)

Organisé(e)

Réactif(ve)

Créatif(ve)

Honnête et responsable

Orienté(e) résultats

Capable de travailler de manière autonome tout en respectant les instructions de la direction.

8. Objectifs du poste

Le/la Commercial(e) sera notamment évalué(e) sur :

Le chiffre d'affaires généré.

Le nombre de nouveaux clients professionnels acquis.

Le développement du portefeuille clients.

La fréquence des visites et actions de prospection.

Le taux de fidélisation des clients.

Le nombre et la qualité des commandes générées.

La réactivité dans le traitement des demandes

clients.

La capacité à convertir les demandes provenant des réseaux sociaux en ventes.

9. Conditions de travail

Lieu : Magasin + déplacements chez les clients/prospects

Type de clientèle : Professionnels / B2B

Horaires :

Lundi au vendredi 8h30 à 17h30

Samedi 8h30-15h30

Rémunération : Salaire fixe + éventuelles commissions/prime sur objectifs, selon la politique de l'entreprise.

Moyens de travail :

Téléphone professionnel ou personnel selon les conditions de l'entreprise.

WhatsApp Business.

Supports commerciaux et catalogue produits.

Base de données clients/prospects.

10. Rattachement hiérarchique

Le/la Commercial(e) est placé(e) sous la responsabilité directe du/de la Gérant(e) / Responsable commercial(e).

11. Résumé du profil recherché

Nous recherchons une personne commerciale, dynamique, communicative et à l'aise avec les réseaux sociaux, capable de développer les ventes auprès des professionnels tout en

contribuant à la visibilité du magasin.

La personne doit avoir un véritable goût du terrain et de la prospection, être capable de créer une relation durable avec les commerçants et savoir utiliser les réseaux sociaux comme un outil supplémentaire pour générer des ventes.

Le profil idéal est donc à la fois vendeur(se), prospecteur(trice) et communicant(e).

Pour postuler, envoyer votre CV et une lettre de motivation à :

lapalmeholding@gmail.com

La date limite de dépôt des candidatures est fixée au 20 octobre 2026 à minuit.

