

Publié le 12/10/2026 à 15:23



RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

MONNET MATERIEL DE NETTOYAGE

Référence de l'offre : MDE-261012-3036

DESCRIPTION DU POSTE :

GROUPE MONET, PME familiale d'une quarantaine de collaborateurs, implantée à Vinay en Isère, avec également des agences à Bonnefamille et à la Motte Servolex.

Notre Groupe s'est construit autour d'un même métier : accompagner les professionnels dans le choix, l'utilisation et la maintenance de leurs équipements.

Aujourd'hui, notre activité s'articule autour de deux entreprises complémentaires :

- **MONNET CONSEIL EQUIPEMENT**, notre activité historique, spécialisée dans les solutions de manutention et de levage : chariots élévateurs, magasinage, etc... Nous accompagnons nos clients dans la vente, la location, le SAV, la maintenance et les VGP, et proposons également des matériels reconditionnés dans une logique d'économie circulaire.
- **MONNET MATERIEL DE NETTOYAGE**, dédiée aux solutions professionnelles de nettoyage : autolaveuses, balayeuses, aspirateurs, nettoyeurs haute pression et autres équipements destinés aux professionnels.

C'est au sein de cette seconde activité que se développe **MONNET ROBOTICS**, notre branche consacrée aux solutions robotiques autonomes PUDU.

Nous accompagnons les entreprises dans le déploiement de robots de nettoyage, de livraison et de transport.

Notre ambition est claire : faire de la robotique un véritable levier de performance pour nos clients, en associant innovation technologique et qualité de service.

Notre promesse repose sur trois piliers : proximité, réactivité et qualité d'accompagnement, portés au quotidien par des fortes valeurs telles que le respect, l'esprit d'équipe, la satisfaction client, l'épanouissement et la sécurité.

Ce que vous trouverez chez nous :

- Un environnement technique, mêlant manutention, levage, nettoyage professionnel et robotique autonome
- Une activité MONNET ROBOTICS en plein développement, autour de solutions PUDU innovantes
- Un modèle à taille humaine, où chacun peut avoir un impact concret sur le développement de

l'entreprise

- Une forte proximité avec le terrain et les clients, avec des équipes implantées en Rhône-Alpes et une activité robotique qui se développe également à l'échelle nationale

Dans le cadre du développement de MONNET ROBOTICS, nous créons aujourd'hui un poste de Responsable Commercial.

Votre rôle sera de structurer et accompagner notre force de vente, accélérer notre développement commercial en Rhône-Alpes et faire grandir notre portefeuille grandes comptes robotiques à l'échelle régionale.

VOS MISSIONS :

Management de l'équipe commerciale :

- Organiser les secteurs, les portefeuilles et les priorités commerciales ;
- Fixer et suivre les objectifs individuels et collectifs, en lien avec le Responsable de l'activité ;
- Accompagner les commerciaux sur le terrain, les former et développer leurs compétences ;
- Participer au recrutement et à l'intégration de nouveaux collaborateurs ;
- Installer des rituels de management et une culture de la performance fondée sur l'entraide, la responsabilité et la satisfaction client.

Développement de l'activité au niveau régional :

- Construire et déployer le plan de développement commercial en Auvergne-Rhône-Alpes ;
- Superviser la prospection, les rendez-vous clients, les démonstrations et le suivi des offres ;
- Intervenir sur les affaires complexes, stratégiques ou à fort potentiel ;
- Développer les ventes et locations de matériel de nettoyage classiques, de robots et de services associés ;
- Fidéliser les clients et identifier les opportunités de rééquipement et de développement.

Développement des grands comptes robotiques régionaux :

- Identifier et prospecter les groupes présentant un potentiel de déploiement multi-sites ;
- Construire des stratégies de compte et piloter les négociations complexes ;
- Sécuriser les phases pilotes mesurables avant les déploiements ;
- Elaborer des accords-cadres intégrant les enjeux commerciaux, techniques et de service ;
- Coordonner les projets avec le Responsable de l'activité, le réseau de distributeurs et les équipes opérationnelles.

Pilote de la performance commerciale :

- Suivre le CA, la marge, la pipeline, les prévisions et les taux de transformation ;
- Fiabiliser l'utilisation du CRM et structurer les méthodes commerciales ;
- Analyser les résultats et proposer des plans d'action adaptés ;
- Faire remonter les besoins du marché, les opportunités et les axes d'amélioration.

CE QUE NOUS RECHERCHONS :

- Formation supérieure en BAC+3 ou BAC+5 en commerce, management commercial ou ingénierie commerciale ;
- Une expérience réussie en management d'une équipe commerciale BtoB ;
- Maîtrise des ventes complexes, de la négociation et du développement de comptes stratégiques ;
- Capacité à piloter la performance commerciale et à accompagner la progression des équipes ;
- Forte appétence pour les solutions techniques et capacité à assimiler rapidement de nouvelles gammes ;
- Une expérience dans le nettoyage professionnel et/ou la robotique est un atout ;
- Leadership, goût du terrain et sens de la satisfaction client ;
- Permis B et disponibilité pour des déplacements régionaux et nationaux.

CE QUE NOUS OFFRONS :

- Poste basé sur Vinay (38) avec déplacements principalement régionaux et occasionnellement au niveau national.
- CDI statut cadre du lundi au vendredi en 35 heures (8h00 - 12h00 // 14h00 - 17h00).
- Rémunération annuelle brute entre 44 000€ et 49 000€ + prime de fin d'année sur objectifs de l'équipe (1,5% de la marge de l'équipe).
- CB d'entreprise, mutuelle, CE et véhicule de fonction.
- Ordinateur portable et téléphone.
- Formation en interne sur les différentes gammes de produits.

NATURE DU CONTRAT

- Nature du contrat : CDI
- Durée :
- Temps de travail : Temps plein (35 heures)
- Salaire brut : 44000€ Par an
- Lieu de poste : VINAY - 38470

Avantages :

- Primes
- Véhicule de fonction

MODALITÉ DE CANDIDATURE :

Postulez en ligne depuis la page OFFRES D'EMPLOI du site de la Maison de l'Emploi :

>> CLIQUEZ ICI POUR POSTULER EN LIGNE <<

Besoin d'aide pour postuler ? Contactez votre conseiller au 04 76 93 17 18.