

Biosfaire Angers recrute

Rédigé le 16 février 2026 | Actualités

Nous recherchons un(e) commercial(e) itinérant et polyvalent pour un poste alliant prospection terrain et conseil client en agence.

Embarquez dans l'aventure de Biosfaire Angers

Biosfaire, c'est l'histoire de personnes motivées pour préserver l'environnement, vivre dans des habitats confortables et pérennes.

Depuis le top départ il y a plus de 15 ans, nous sélectionnons des matériaux d'écoconstruction pour nos clients professionnels et particuliers. Construction, isolation, décoration, bâti ancien, expertise : nous aimons partager notre savoir-faire au travers de conseils, d'ateliers et de salons.

Les équipes, sur Angers, Nantes et Rennes, se forment en continu pour entretenir leur bagage technique afin de conseiller et vendre les matériaux avec sens.

Commercial itinérant - 2/3 temps

En véritable ambassadeur de notre marque et en coopération avec le responsable de l'agence :

- Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille clients professionnels (artisans, maîtres d'œuvre, architectes...).
- Organiser et assurer des visites régulières sur votre secteur.
- Présenter, promouvoir et vendre nos produits et services, tout en apportant conseils et réponses techniques adaptés aux besoins des clients.
- Négocier les conditions commerciales et assurer le suivi des ventes.
- Gérer votre activité commercial dans notre outil CRM.
- Assurer une veille de marché et de la concurrence.
- Participer à des animations à l'agence et aux événements (salons, portes ouvertes, réunions associatives).

Ce volet demande autonomie, dynamisme, sens du contact et une capacité à représenter l'entreprise sur le terrain.

Conseiller-vendeur en agence - 1/3 temps

Lorsque vous êtes à l'agence, vous devenez un.e conseiller.ère expert auprès de nos clients professionnels et particuliers :

- Accueillir et conseiller les clients sur leurs projets de construction et rénovation.
- Réaliser des devis, bons de livraison et factures, gérer les appels et les mails.
- Participer à la gestion des stocks (réception des commandes, préparation des matériaux et inventaires).

Ici, votre rôle est de garantir une expérience client de qualité et d'optimiser la satisfaction et la fidélisation.

Votre profil

- Vous avez une formation commerciale ou techniques ou expérience équivalente.
- Vous avez une expérience en vente, prospection ou conseil produit, idéalement dans le secteur du bâtiment.
- Vous avez une forte aisance relationnelle, le goût du terrain, le sens de l'organisation et êtes autonome.
- Plus qu'un diplôme ou un niveau d'expérience, c'est surtout votre personnalité qui fera la différence.
- Vous êtes à l'écoute des clients et des collègues ; essentiel pour établir une relation de confiance durable.

Les indispensables

Vous avez déjà travaillé dans le bâtiment/construction.

Vous avez le Permis B.

Vous maîtrisez les outils informatiques (CRM, pack Office) et vous avez une appétence pour le conseil.

Ce que Biosfaire Angers vous apportera

- Un environnement de travail stimulant au sein d'une petite équipe technique et fort agréable.
- Des avantages : véhicule de service, carte restaurant.

- Vous monterez en compétences sur les matériaux d'écoconstruction au contact de l'équipe, des fabricants, au travers de nos ateliers et lors de visites/formations chez les fabricants.

Les points pratiques :

Poste en CDI à pourvoir dès maintenant - 35h/semaine. Travail possible le samedi. Salaire selon expérience.

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à **elise@biosfaire.fr**, à l'attention d'**Elise Leplay-Prodhomme** (co-gérante de Biosfaire), avec l'intitulé "**candidature commercial Angers**".

Rendez-vous à Biosfaire Angers - **5 avenue du Pin, 49070 Beaucouzé, 02 49 71 02 15**