

Mise à jour	21-10-2026
Service	LOCAM
Localisation	GRENOBLE
Contrat	CDI
Statut	-
Fonction	C10 Ingénieur Commercial
Rémunération	40 à 50 K€
Variables	variable + primes commerciales + intéressement & participation



Contexte et définition du poste



Rejoignez LOCAM, acteur incontournable du financement BtoB !

Filiale du Groupe Crédit Agricole, LOCAM accompagne depuis près de 50 ans les entreprises grâce à des solutions de financement sur mesure : location financière, crédit-bail, crédit, etc.

Avec **20 agences, 3 000 partenaires** et **300 000 clients professionnels**, nous sommes aujourd'hui un référent majeur du leasing BtoB en France.



Contexte

Pour renforcer notre agence de Grenoble, nous recrutons un(e) **Ingénieur Commercial (H/F)**. Au quotidien, vous êtes principalement basé(e) au sein de l'agence, où vous assurez la prospection téléphonique, le suivi commercial et le développement de nouvelles opportunités.



Vos missions

Dans un premier temps vous serez fortement mobilisé par la **conquête de nouveaux partenaires**. Aidé par la structure existante, cette réussite vous permettra de prendre en charge le développement du réseau existant.

- Porter le positionnement du Groupe et sa forte identité auprès de partenaires d'artisans, commerçants, professions libérales, entrepreneurs, dirigeants, responsables administratifs... acteurs au sein des entreprises entre 3,5 M€ et 30 M€ de CA ;
- Prospecter de nouveau partenaires ;
- Animer et développer votre portefeuille d'actifs ;
- Concevoir un projet d'accompagnement sur la durée ;
- Réaliser en lien avec les équipes internes le montage de l'agrément des nouveaux partenaires ;
- Accompagner les partenaires dans le démarrage de la relation jusqu'à leur autonomie : formation, animation, suivi, ...

Ce poste est stratégique au sein de notre organisation, sur un secteur à fort potentiel que votre talent de chasseur saura valoriser !

Profil recherché



Votre profil

- **Bac+5** (Ecole de Commerce, IAE)
- Minimum **5 ans d'expérience** dans le commerce BtoB
- Vous avez une appétence pour le domaine du financement : courtage, leasing, banque ou dans le commerce d'équipements professionnels.
- Avec un **relationnel de très bon niveau et une excellente présentation**, vous savez adresser des interlocuteurs variés. **Prospecteur dans l'âme**, vous mettez un point d'honneur à développer du nouveau business.



Pourquoi rejoindre LOCAM ?



Une aventure humaine basée sur la confiance, la proximité et l'engagement.



Une entreprise solide, adossée à un grand groupe bancaire.



Un environnement qui valorise l'audace, l'initiative et les idées nouvelles.



Un cadre stimulant où chacun contribue à la performance collective.



Nos avantages

- Salaire fixe entre 35 et 45 K€ variable + primes commerciales + intéressement & participation
- Voiture de fonction
- 22 à 25 jours de RTT
- Tickets restaurant
- 1 jour de télétravail / semaine
- Mutuelle familiale prise en charge à hauteur de 75%
- Parcours d'intégration personnalisé
- Une équipe communication à vos côtés



Processus de recrutement

1. Entretien avec la Chargée de Recrutement

2. Entretien avec le Directeur d'Agence et le Directeur Régional



Intéressé(e) ?

Envoyez?nous votre CV et rejoignez l'aventure LOCAM !