

Commercial sédentaire (H/F)

41350 Vineuil [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDD

 Dès que possible

 Durée : 6 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 26600 / an

L'entreprise

Actual Tertiaire recherche pour son client, acteur incontournable de son secteur d'activité, un(e) commercial(e) sédentaire.

Le poste

Rattaché(e) au Responsable du service Vente à Distance, vous avez pour mission de vendre par téléphone les produits et services de l'entreprise à travers les actions suivantes :

Vente par téléphone auprès d'un portefeuille de particuliers et professionnels :

- Assurer la qualification et le traitement des contacts issus des réseaux de distribution et des opérations marketing (flux entrant : aucune prospection directe)
- Proposer une solution adaptée à une demande et un besoin client.
- Suivre l'ensemble de ses propositions commerciales pour transformer les prospects en clients et ainsi atteindre ses objectifs

Animation par téléphone des réseaux de distribution :

- Participer à distance à la formation des apporteurs d'affaires pour promouvoir les produits et services de l'entreprise (Formation produit, ciblage)
- Participer ponctuellement à des actions locales (salon)

Participation aux projets du service :

- Améliorer la satisfaction clients (Optimisation des process, Amélioration du discours commercial)
- Développer les performances de l'équipe (Jeux commerciaux, Développement de nouveaux outils)

Le poste est à pourvoir dès que possible

- CDD de 6 mois - base hebdomadaire 37h
- Amplitude horaire du lundi au vendredi 08h30-18h30 (selon planning)
- 1 samedi sur 3 travaillé : 09h00-15h00
- Rémunération annuelle brute : 22100 € (sur 13 mois, soit 1700€/mois) + variables
- Mutuelle, prévoyance, tickets restaurant et participation aux bénéfices

Le profil recherché

Titulaire d'un Bac +2 en orienté commercial, négociation ou achats, vous disposez idéalement d'une première expérience réussie de vente par téléphone.

La vente n'a pas de secrets pour vous et vous savez mener à bien vos démarches commerciales. Organisé, rigoureux, vous savez prioriser vos actions.

Enfin, vous êtes parfaitement à l'aise au téléphone.