

Commercial (H/F)

97310 Kourou [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 3 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

ACTUAL KOUROU

Le poste

L'Agence Actual de Kourou recherche un commercial (h/f) pour son client. Si vous avez la fibre commerciale et que vous aimez les challenges, ce poste est fait pour vous ! Vous serez en charge de la commercialisation des offres pour nos partenaires, ainsi que de la prospection client. De plus, vous devrez gérer les demandes de devis et factures aux clients. Une fois par semaine, vous travaillerez à Saint-Laurent-du-Maroni.

Nous recherchons des personnes autonomes et dynamiques, prêtes à s'investir dans leur réussite. Vous ne craignez pas de sortir de votre zone de confort pour atteindre vos objectifs ? Alors rejoignez nos équipes ! Le sens relationnel, la persévérance et l'écoute seront des qualités indispensables.

Ce poste est un contrat intérimaire de 3 mois, avec possibilité d'embauche en CDI par la suite. La rémunération comprend un fixe ainsi qu'une partie variable selon votre profil.

Pour mener à bien vos missions, nous mettons à votre disposition un ordinateur (Macbook), un portable ainsi qu'un véhicule.

Venez rejoindre l'Agence Actual de Kourou et faites partie d'une entreprise dynamique où vous pourrez réaliser vos objectifs professionnels !

Le profil recherché

Actual recherche un Commercial (h/f) compétent pour rejoindre notre équipe dynamique. Le candidat idéal devra posséder un niveau d'étude de Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent, ainsi qu'une expérience professionnelle de 1 à 2 ans.

En tant que Commercial, vous serez responsable de développer et gérer un portefeuille clients. Vous devrez démontrer des compétences solides en vente et en négociation, et être capable de travailler de manière autonome tout en atteignant les objectifs fixés.

Les principales responsabilités du poste incluent la prospection commerciale, l'établissement de relations clients durables, la présentation des produits et services offerts par l'entreprise, ainsi que la gestion des contrats et des paiements.

Pour réussir dans ce rôle, le candidat doit avoir une excellente capacité à communiquer et à influencer les autres. Une connaissance approfondie du secteur d'activité est également nécessaire pour comprendre les besoins spécifiques des clients.

Le candidat idéal sera orienté résultats et fera preuve d'une grande persévérance pour atteindre les objectifs fixés. Il devra également posséder d'excellentes compétences organisationnelles afin de gérer efficacement son temps et ses priorités.

Si vous êtes passionné par les ventes, que vous avez une expérience pertinente dans le domaine et que vous souhaitez rejoindre une entreprise dynamique où vos compétences seront valorisées, nous serions ravis d'examiner votre candidature.