

## Télévendeur (H/F)

82000 MONTAUBAN [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 3 mois

### L'entreprise

Découvrez une entreprise du secteur alimentaire, de taille 10 à 249 employés, partenaire de l'agence Actual de Montauban située au 178 avenue Marceau Hamecher.

### Le poste

L'agence Actual recherche un(e) **télévendeur (H/F)** pour une mission intérim longue durée à Montauban.

En tant que télévendeur(se), vous aurez pour mission d'assurer et développer une relation commerciale à distance, principalement par téléphone, avec des clients professionnels. Vos responsabilités incluront la vente, le conseil et la gestion administrative.

Informations clés :

- Durée du contrat : 3 mois minimum
- Horaires : 7h-15h, 35 heures par semaine.
- Rémunération : 1500€ nets mensuels + avantages liés à l'intérim.

Compétences requises :

- - Aptitude à gérer les appels professionnels de manière professionnelle.
  - Sens développé du service client et capacité à résoudre efficacement les problèmes.
  - Maîtrise parfaite du français à l'écrit et à l'oral.
  - Bonne maîtrise des outils informatiques et des logiciels CRM.
  - Rigueur, organisation et aisance relationnelle indispensables.

Nous offrons également une voiture de service, un téléphone professionnel, ainsi que la possibilité de travailler dans une équipe dynamique et collaborative. Si vous êtes prêt(e) à relever ce défi, n'hésitez pas à postuler dès maintenant !

Cette offre d'emploi est proposée par l'agence Actual. Rejoignez-nous pour une expérience professionnelle enrichissante !

### **Le profil recherché**

Compétences requises :

- Gestion des appels téléphoniques : Maîtrise des techniques de communication verbale et écrite pour assurer un service client de qualité.
- Résolution de problèmes : Capacité à identifier rapidement les besoins des clients et à apporter des solutions adaptées.
- Gestion de la relation client : Savoir instaurer une relation de confiance avec les clients et garantir leur satisfaction.
- Maîtrise des outils informatiques : Utilisation aisée des logiciels CRM pour enregistrer et suivre les demandes des clients.
- Rigueur et organisation : Capacité à gérer efficacement son temps et ses dossiers pour répondre aux attentes des clients dans les délais impartis.

Si vous êtes doté(e) d'un excellent sens du relationnel, d'une capacité d'écoute active et que vous savez faire preuve d'empathie envers les clients, ce poste est fait pour vous.