

Commercial/e sédentaire (H/F)

69100 Villeurbanne [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat d'apprentissage

 Dès que possible

 Durée : 24 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Dans le cadre de sa campagne annuelle d'alternance et pour la rentrée 2026, notre école recrute pour l'une de ses entreprises partenaires, un.e Commercial.e sédentaire en alternance pour un BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Située à Lyon 9ème, à deux pas du métro Gorge de Loup, et **associée au Groupe Actual, l'ESUP Lyon, Ecole Supérieure de Commerce et de Management**, acteur majeur de l'enseignement supérieur depuis plus de 30 ans, accueille des étudiants en BTS et en Bachelor.

Une équipe bienveillante, des formateurs professionnels qui vous accompagneront dans la réussite de votre diplôme et votre alternance !

Le poste

Mission principale : En tant que téléprospecteur(trice), votre mission principale est de prendre des rendez-vous pour les commerciaux en contactant des prospects par téléphone. Vous serez responsable de qualifier les prospects, de cerner leurs besoins et de les convaincre de l'intérêt d'une rencontre avec un commercial pour leur présenter nos services. Votre objectif principal est d'optimiser le taux de prise de rendez-vous, contribuant ainsi au développement commercial de l'entreprise.

Activités principales :

Prospection téléphonique :

- Identifier des prospects à partir de listes qualifiées et de bases de données.
- Contacter les prospects pour comprendre leurs besoins et leur présenter brièvement l'intérêt des services proposés.
- Convaincre les prospects de l'importance d'un rendez-vous avec un commercial pour une présentation plus détaillée des solutions de l'entreprise.

Qualification des prospects :

- Évaluer rapidement les besoins des prospects et déterminer s'ils correspondent aux critères de l'offre.
- Identifier toutes les informations pertinentes concernant les prospects et mettre à jour les bases de données en temps réel.
- Suivre un script de présentation efficace, tout en adaptant votre discours en fonction des réactions du prospect.

Prise de rendez-vous :

- S'assurer que le rendez-vous soit confirmé avec le prospect et planifié selon la disponibilité des commerciaux.
- Utiliser les outils CRM pour enregistrer toutes les informations pertinentes et suivre l'avancement de vos actions.

Objectifs et performance :

- Atteindre les objectifs de prise de rendez-vous définis par le responsable d'équipe
- Maximiser le taux de conversion des prospects en rendez-vous qualifiés
- Fournir des rapports réguliers sur le nombre d'appels effectués, de rendez-vous pris, et des retours des prospects.

Suivi et relance des prospects :

- Relancer les prospects qui n'ont pas répondu ou qui ont montré un intérêt mais n'ont pas confirmé le rendez-vous
- Maintenir une relation professionnelle avec les prospects pour garantir un taux de conversion optimal.

Conditions de travail :

- **Horaires** : 9h-17h30 (35h)
- **Environnement de travail** : Poste basé dans un environnement de bureau dynamique et convivial.

Évolution : Possibilité d'évolution vers des postes commerciaux.

Pourquoi rejoindre l'équipe ?

- **Ambiance de travail conviviale** avec une équipe dynamique et solidaire.
- **Commissions attractives basées** sur les rendez-vous argumentés et les résultats obtenus.

Si vous êtes motivé(e) par un challenge commercial et que vous avez une bonne capacité à convaincre, rejoignez l'équipe et participez à leur développement commercial !

Le profil recherché

Compétences et qualités requises :

- Aisance relationnelle
- Capacité à convaincre et à argumenter
- Dynamisme, persévérance et écoute active
- Capacité à rebondir face aux objections et à maintenir une attitude positive
- Organisation et rigueur dans le suivi des prospects
- Maîtrise de l'orthographe et de la syntaxe afin de garantir la clarté des communications écrites
- Motivation à travailler avec des objectifs quantifiables

Expérience :

- Une première expérience en téléprospection ou dans un poste similaire est un atout, mais une forte motivation et une capacité à apprendre rapidement sont également recherchées.