


Commercial brasseurs (H/F)

97150 Saint-Martin [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 365 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'agence située à Saint-Martin représente une entreprise avec 600 agences, 3 écoles de formation, 3 cabinets de recrutement et un effectif de 3550 collaborateurs.

Le poste

Poste de Commercial (h/f) à Saint-Martin

Nous recherchons un(e) Commercial(e) dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe à Saint-Martin. Ce poste est un contrat de 365 jours avec possibilité de long terme si tout se passe bien.

Vos missions incluront la commercialisation de brasseurs, climatisations et purificateurs, ainsi que la saisie et le dépôt de dossiers sur la plateforme EDF. Vous serez également chargé(e) de développer des partenariats et d'assurer le développement commercial et la fidélisation de la clientèle. Le poste implique principalement du suivi et de la prospection en B to B.

Ce poste est à temps plein, avec un horaire de 35 heures par semaine.

Rejoignez-nous et contribuez à notre succès grâce à votre expertise et votre passion pour le commerce !

Agence responsable : XYZ Recrutement

Le profil recherché

Le profil recherché pour le poste de Commercial (h/f) doit posséder un ensemble de compétences essentielles. Il est crucial que le candidat ait une compréhension approfondie des techniques de vente et une capacité à développer des relations clients solides. Une expérience préalable dans le domaine commercial est fortement recommandée.

Le candidat idéal doit démontrer une compétence en communication persuasive et la capacité à négocier efficacement. La maîtrise des outils de CRM est également requise pour optimiser la gestion des relations clients.

Un niveau de proactivité élevé est attendu, avec une aptitude à travailler de manière autonome tout en atteignant les objectifs fixés. La capacité à analyser les tendances du marché et à adapter les stratégies de vente en conséquence est un atout majeur.

Enfin, le candidat doit être prêt à s'engager dans un environnement dynamique et à contribuer activement à la croissance de l'entreprise. Une attitude positive et une passion pour le développement commercial seront des facteurs de succès déterminants.