

Commercial (H/F)

35520 LA MEZIERE

[Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'agence Actual de Rennes collabore avec une entreprise spécialisée dans l'optimisation logistique, forte de ses 600 agences, 3 écoles de formation, 3 cabinets de recrutement et 3550 collaborateurs.

Le poste

Nous recherchons un Commercial (h/f) pour une de nos entreprises clientes basée à La Mézière (35520).

Vos missions principales incluront le porte-à-porte auprès de particuliers pour la promotion de nos produits : fenêtres, garages et baies vitrées.

Bénéficiez d'un salaire de 1800€ brut avec un système de primes attractif : 4% à partir de 30K de ventes et 5% à partir de 50K. Un véhicule de service est également mis à votre disposition.

Vos responsabilités incluront :

- la prospection et l'élargissement de votre portefeuille de clients,
- L'accueil du client de manière proactive,
- Prendre et honorer vos rendez-vous physiques avec les clients,
- Accompagner le client jusqu'au bout de son projet (conseil, choix des matériaux, dimensions, devis, proposition, signature...),
- Le suivi SAV, en lien avec les services concernés,
- Le reporting régulier de vos activités.

Si ce poste correspond à vos attentes et vos compétences, alors n'attendez plus, déposez vite votre candidature pour que l'on puisse vous rappeler rapidement.

Le profil recherché

Le/la candidat(e) idéal(e) doit posséder une expertise en vente et négociation, avec une capacité démontrée à atteindre et dépasser les objectifs commerciaux. Une expérience en gestion de la relation client est essentielle pour maintenir et développer un portefeuille client solide.

La maîtrise des outils CRM est requise pour assurer un suivi efficace des interactions avec les clients et optimiser les processus de vente. De plus, un niveau élevé de compétence en communication est indispensable pour présenter des solutions de manière convaincante et établir une relation de confiance avec les clients.

Le/la candidat(e) doit également afficher une capacité d'adaptation pour naviguer dans un environnement commercial en constante évolution et être proactif dans la recherche de nouvelles opportunités d'affaires.