


Chargé de clientèle (H/F)

87000 LIMOGES [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 127 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Cette entreprise collabore avec l'agence Actual Limoges, située au 16 avenue Baudin, et fait partie d'un réseau impressionnant de 600 agences, 3 écoles de formation, et 3 cabinets de recrutement, employant 3 550 collaborateurs.

Le poste

Poste : Chargé de clientèle (h/f)

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de clientèle pour rejoindre notre équipe à Limoges. Ce rôle vous permettra de mettre en avant vos compétences en relation client et en vente. Vous serez en charge de :

* Maîtriser la relation client et les usages numériques.

* Conseiller et commercialiser l'offre bancaire et postale standard, en face à face ou à distance.

* Prendre en charge des activités standard de back office.

Vous jouerez un rôle clé dans l'amélioration de la satisfaction client et le développement de leur autonomie, tout en appliquant les meilleures méthodes et techniques de vente.

Nous offrons un contrat de travail temporaire de plus de 6 mois. Le poste est à temps plein avec 35 heures par semaine. (Possibilité de travailler les samedis)

Rejoignez nous et faites partie d'une équipe dynamique, orientée vers le client et les résultats. Votre capacité à coopérer et votre ouverture seront des atouts précieux.

Ce poste est proposé par l'agence Actual, spécialisée dans le recrutement de talents exceptionnels.

Permis B souhaitable pour ce poste possibilité de déplacement.

Le profil recherché

Le profil recherché pour le poste de Chargé de clientèle (h/f) doit posséder une formation de niveau Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent. Ce niveau d'études est essentiel pour assurer une compréhension approfondie des exigences du poste.

Le candidat idéal doit démontrer une expertise en gestion de la relation client, avec une capacité à répondre efficacement aux besoins et aux attentes des clients. La maîtrise des techniques de communication et de négociation est cruciale pour exceller dans ce rôle.

Une attention particulière est accordée aux compétences interpersonnelles, car elles permettent d'établir et de maintenir des relations positives et durables avec la clientèle.