

Conseiller commercial en alternance (H/F)

97160 LE MOULE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat d'apprentissage

 01/09/2026

 Durée : 24 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Entreprise partenaire de l'ESUP Guadeloupe, la structure évolue dans le secteur des services et de la relation client en Guadeloupe. Reconnue pour son professionnalisme et la qualité de son accompagnement, elle propose des solutions adaptées aux besoins de sa clientèle, aussi bien auprès des particuliers que des professionnels.

Dans le cadre de son développement, l'entreprise renforce son équipe commerciale afin d'améliorer l'expérience client, dynamiser ses ventes et assurer un suivi rigoureux des demandes.

L'alternant(e) intégrera un environnement de travail dynamique, avec un encadrement de proximité et une montée en compétences progressive.

Le poste

Au sein d'une entreprise partenaire de l'ESUP Guadeloupe, vous intégrez une équipe commerciale dynamique et participez activement au développement des ventes et à la satisfaction client. Vous êtes en contact direct avec les clients afin de comprendre leurs besoins, proposer des solutions adaptées et assurer un suivi rigoureux des dossiers. Missions principales Accueillir, conseiller et accompagner les clients dans leur achat Présenter et vendre les produits/services de l'entreprise Développer le chiffre d'affaires (vente additionnelle, fidélisation) Assurer le suivi des demandes : devis, relances, prise de rendez-vous Mettre à jour les informations clients dans les outils de suivi (CRM / fichiers) Participer aux actions commerciales et à la mise en avant des offres

Conditions de travail Contrat : Alternance (apprentissage ou professionnalisation) Formation : BTS NDRC ou BTS MCO ESUP Guadeloupe Lieu : Guadeloupe Rythme : présence en entreprise + cours à l'ESUP Guadeloupe Rémunération : selon grille légale en vigueur (âge + année de contrat) Encadrement : accompagnement par un tuteur + montée en compétences progressive Environnement : travail en équipe, objectifs commerciaux, relation client quotidienne

Le profil recherché

Nous recherchons un candidat motivé, doté d'un excellent sens du relationnel et d'un véritable goût pour le commerce. Le profil idéal sait écouter, comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées, tout en adoptant une posture professionnelle.

Le candidat doit être à l'aise avec la communication orale et écrite, et capable de convaincre grâce à un bon argumentaire commercial. Une aisance au téléphone et en face-à-face est essentielle pour assurer la prospection, la prise de rendez-vous et le suivi client.

Une bonne organisation est attendue afin de gérer les relances, le suivi des dossiers (devis, commandes, informations clients) et la mise à jour des outils de suivi (CRM, fichiers Excel, messagerie).

Le candidat doit également être capable de travailler avec des objectifs, tout en restant rigoureux et orienté satisfaction client.

Une première expérience en vente, relation client ou prospection (stage, job étudiant, bénévolat) serait un atout apprécié.