

Agent commercial (H/F)

69680 Chassieu [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 18 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'agence Actual Chassieu collabore avec une entreprise spécialisée dans les travaux de couverture par éléments, située à Lyon, et fait partie d'un réseau de 600 agences et 3550 collaborateurs.

Le poste

Rejoignez-nous en tant qu'Agent Commercial de Ventes (H/F) à Chassieu (69680) !

ACTUAL Chassieu est à la recherche d'un(e) Commercial(e) dynamique pour développer notre portefeuille clients. Vous serez chargé(e) de promouvoir les services de l'entreprise tout en respectant les objectifs fixés.

Exigence : Permis B en cours de validité obligatoire.

Vos missions :

Prospectez de nouveaux clients par téléphone et sur le terrain. Développez notre portefeuille client existant et présentez les services de l'entreprise. Établissez des devis, négociez les offres commerciales et assurez un suivi de qualité des dossiers clients. Participez à l'atteinte des objectifs commerciaux et assurez une veille concurrentielle pour proposer des actions commerciales.

Profil recherché : Dynamique, autonome, avec un bon relationnel et une capacité à convaincre. Une expérience commerciale dans le B2B ou le BTP est un plus.

Conditions : Poste en intérim pour une mission de 18 mois. Horaires de journée avec un salaire de 12.02 à 12.50 €/h selon profil, plus commissions.

Avantages :

En tant qu'intérimaire chez Actual, profitez de 10% d'IFM, 10% d'ICP, et d'un compte épargne temps à 12%. Bénéficiez d'une mutuelle dès la première heure de travail et de nombreux services complémentaires comme l'aide au logement ou la garde d'enfants.

Présentation de l'agence : ACTUAL GROUP, 5ème acteur sur le marché de l'emploi en France, est un groupe à la vision résolument humaniste. Notre équipe vous attend pour vous conseiller et construire ensemble votre projet.

Le profil recherché

Pour le poste d'Agent commercial de ventes (h/f), le candidat idéal doit posséder un ensemble de compétences clés.

Le candidat doit démontrer une excellente capacité de communication pour interagir efficacement avec les clients et les partenaires commerciaux.

Une expérience avérée en gestion de la relation client est essentielle pour assurer un service de qualité et fidéliser la clientèle.

La maîtrise des techniques de négociation est cruciale pour conclure des ventes et atteindre les objectifs commerciaux.

Une bonne connaissance des produits ou services de l'entreprise est nécessaire pour répondre aux besoins des clients et proposer des solutions adaptées.

Enfin, le candidat doit faire preuve de rigueur et d'organisation pour gérer efficacement ses tâches quotidiennes et respecter les échéances fixées.