

Consultant(e) commercial (H/F)

06000 NICE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



02/03/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 2200 / Mois

L'entreprise

L'agence partenaire est une entreprise de renom dans la région PACA, spécialisée dans la grande distribution, avec une forte présence grâce à ses 11 années d'expérience et le soutien d'un vaste réseau national.

Le poste

Nous recherchons notre futur Consultant commercial en agence d'intérim (h/f) pour rejoindre notre équipe dynamique à Nice. Ce poste offre une expérience enrichissante avec des tâches variées telles que l'accueil téléphonique, la prise de commandes, et la délégation de personnels intérimaires. Vous serez également responsable de la rédaction des contrats de travail et de la gestion des visites médicales, le suivi et la conformité des dossiers administratifs, la prise de rendez vous pour nos commerciaux.

En tant que consultant commercial, vous serez amené également à développer notre portefeuille client et à travailler à la fidélisation des clients. Des rendez-vous commerciaux sur le terrain et l'ouverture de prospects font partie intégrante de ce rôle.

Le poste est à temps plein avec un salaire de 2200 € mensuel comprenant: sur fixe sur 151.67 heures/mois + 4.33 heures supplémentaires mensuelles + prime été/hiver soit Package de 26400 euros brut /an.

En sus un variable mensuel selon NAO + Prime Annuelle sur objectif + 6 RTT/an. Le contrat débutera le 2 mars 2026. Rejoignez une agence renommée, reconnue pour son professionnalisme et son engagement envers l'excellence. Ensemble, atteignons les objectifs fixés et assurons la satisfaction de nos clients.

Le profil recherché

Pour le poste de Consultant commercial (h/f), nous recherchons un candidat possédant une expérience de 6 mois à 2 ans dans le domaine. Le profil idéal doit démontrer une capacité à s'adapter rapidement tant sur le plan administratif (rédaction de contrats, délégation de personnels) que sur le coté commercial terrain ou il devra rapidement convaincre ses prospects afin de développer le portefeuille client.

Le candidat devra faire preuve de compétences solides en communication et d'une aptitude à travailler en équipe, une aisance relationnelle avec les clients, et un goût prononcé pour le challenge.

Nous valorisons les candidats qui auront une expérience probante sur le plan commercial terrain, ou profils issus de la grande distribution. Il faut avoir une bonne capacité d'organisation, de réactivité en agence, et être un vrai performer.