

Négociateur (H/F)

44240 LA CHAPELLE SUR ERDRE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 23/03/2026

 Durée : 2 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'agence Actual est fière de collaborer avec une entreprise experte dans le déploiement de réseaux électriques et télécoms innovants, qui, depuis 45 ans, transforme les territoires avec des solutions clés en main et durables, portée par une équipe de 2800 professionnels répartis sur 45 agences en France.

Le poste

Offre d'emploi : Négociateur (h/f)

Nous vous proposons une opportunité passionnante au sein de notre agence située à LA CHAPELLE SUR ERDRE 44240 FR. Nous recherchons un(e) négociateur(trice) dynamique pour un contrat de 2 mois, débutant le 23 mars 2026.

En tant que négociateur(trice), vous serez rattaché(e) à Sébastien et aurez pour missions de :

- Prospecter et identifier des sites potentiels dans les zones affectées.
- Assurer les négociations avec les bailleurs sociaux, collectivités locales, et propriétaires privés et publics.
- Effectuer les visites techniques des sites.
- Identifier les contraintes techniques et la constructibilité des sites.
- Obtenir les autorisations réglementaires et administratives nécessaires.
- Valider la faisabilité technique et administrative des projets.
- Rédiger et signer les conventions d'occupation.
- Assurer la collaboration avec les concepteurs.
- Suivre les projets du début de la recherche jusqu'au démarrage des travaux.

Ce poste est à temps plein avec un horaire de 35 heures par semaine. Il s'agit d'une occasion exceptionnelle d'élargir vos compétences dans un environnement stimulant.

Rejoignez-nous pour contribuer à des projets captivants et enrichissants !

Le profil recherché

Nous recherchons un candidat pour le poste de Négociateur (h/f). Le profil idéal doit posséder un ensemble de compétences essentielles pour réussir dans ce rôle.

Le candidat doit avoir une solide compétence en négociation commerciale, avec une capacité éprouvée à conclure des accords avantageux. Une maîtrise parfaite de la communication interpersonnelle est indispensable pour établir et entretenir des relations durables avec les clients.

Une connaissance approfondie des techniques de vente est requise pour adapter les stratégies en fonction des besoins du marché. Le candidat doit également exceller en gestion du stress pour naviguer efficacement dans des situations de haute pression.

La capacité à travailler de manière autonome tout en intégrant une équipe dynamique est essentielle. Enfin, un niveau élevé de proactivité et une grande flexibilité sont attendus pour s'adapter aux exigences changeantes du secteur.

Vous êtes titulaire d'un BTS Immobilier, Négociation de la relation client (NDRC) / BTS Management des unités commerciales (MUC) / BUT Techniques de commercialisation (TC)

Vous avez une expérience similaire dans la recherche de fonciers dans le domaine des télécoms

Vous n'avez pas le vertige pour pouvoir monter au pylone, chateau d'eau ... ou dans l'idéal, vous êtes titulaire d'une formation travaux en hauteur,

Vous êtes titulaire du permis de conduire B,

Vous possédez des compétences en électricité notamment en courant faible

Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques.

Vous êtes dynamique, volontaire, rigoureux(se), organisé(e), autonome tout en ayant un bon sens du relationnel.