

Chargé(e) de clientèle (H/F)

44150 VAIR SUR LOIRE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 3 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Cette entreprise, spécialisée dans les activités de télécommunication, opère avec une équipe qualifiée pour assurer la sécurité sur les chantiers, et elle est soutenue par un réseau de plus de 600 agences et 3550 collaborateurs.

Le poste

Chargé de clientèle (h/f)

Rejoignez une équipe dynamique à Vair-sur-Loire (44150) et contribuez à notre mission d'excellence en service client. Nous recherchons un talentueux chargé de clientèle pour un poste de 3 mois avec des perspectives stimulantes.

Vos missions :

Vous serez en charge de la gestion des appels entrants et de la prise de rendez-vous avec nos locataires pour l'installation de nos services. Vous assurerez le suivi des techniciens et l'optimisation des plannings. La gestion des mails et la sécurisation des rendez-vous feront également partie de vos responsabilités.

Compétences recherchées :

Nous recherchons une personne avec une excellente relation client et un discours fluide. Une bonne maîtrise des outils informatiques de base, tels que Excel, Word (publipostage) et Mailing, est essentielle. L'adaptabilité aux évolutions des outils de planification est un atout majeur. Un très bon esprit d'équipe est indispensable.

Horaires :

Vous travaillerez à temps plein avec des horaires tournants sur 3 créneaux (1 semaine/3) : 8h-16h, 9h-17h, 10h-18h.

Ne manquez pas cette opportunité de développer vos compétences au sein d'une entreprise innovante. Postulez dès maintenant et faites partie de notre succès!

Agence responsable : Nous travaillons en collaboration avec une agence de recrutement réputée pour garantir la meilleure expérience candidat possible.

Le profil recherché

Le poste de Chargé de clientèle (h/f) exige une expertise et des compétences variées pour répondre aux besoins des clients et garantir leur satisfaction.

Le candidat idéal doit démontrer une maîtrise exceptionnelle en communication, capable de transmettre des informations de manière claire et persuasive.

Une compétence en gestion de la relation client est essentielle pour entretenir des relations durables et positives avec les clients.

La capacité à résoudre des problèmes de manière efficace est cruciale, avec une forte aptitude en analyse pour identifier et comprendre les besoins spécifiques des clients.

Des compétences en gestion du temps sont nécessaires pour gérer plusieurs dossiers simultanément tout en respectant les délais.

Enfin, une connaissance approfondie des outils CRM est recommandée pour optimiser les interactions avec la clientèle et améliorer les processus internes.