

Chargé de prospection commercial (H/F)


42230 Roche La Moliere [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 90 jours

L'entreprise

L'agence Actual Saint Etienne Bâtiment 457 collabore avec une entreprise spécialisée dans les travaux de couverture, située à Saint-Étienne, et fait partie d'un réseau de 600 agences avec 3550 collaborateurs.

Le poste

Prêt à relever un nouveau défi professionnel ? Cette mission est faite pour vous.

Nous recherchons un Chargé de prospection dynamique et motivé pour rejoindre notre équipe à Roche-la-Molière (42230 FR). Ce poste passionnant combine la prospection téléphonique et physique pour développer notre réseau et accroître notre visibilité.

Le contrat est de type 0-1, d'une durée de 90 jours, débutant le 16 mars 2026. Ce poste à temps plein requiert un engagement de 35 heures par semaine.

Ne manquez pas cette opportunité exceptionnelle de faire partie d'une entreprise en pleine croissance et de contribuer activement à son succès.

Ce poste est proposé par notre agence de recrutement réputée, qui s'engage à vous accompagner tout au long de votre parcours professionnel.

Le profil recherché

Nous recherchons un candidat pour le poste de Chargé de prospection (h/f) avec les compétences et niveaux de maîtrise suivants :

Le candidat idéal doit posséder une excellente maîtrise de la communication verbale et écrite, essentielle pour établir et maintenir des relations avec les clients potentiels.

Une expertise en négociation est cruciale pour conclure les affaires et atteindre les objectifs de vente.

La capacité à utiliser des outils de gestion de la relation client (CRM) est requise pour suivre efficacement les interactions et les opportunités commerciales.

Une connaissance approfondie du marché cible et des tendances actuelles sera un atout majeur pour identifier les nouvelles opportunités de prospection.

Enfin, le candidat doit être autonome et capable de prendre des initiatives pour développer le portefeuille client de manière proactive.