

Chargé d'affaires (F/H)

84000 AVIGNON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

🏠 CDI

🕒 Temps plein

📅 Dès que possible

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

🏢 L'entreprise

L'agence ACTUAL EXPERTS fait partie d'un réseau de 600 agences avec 3550 collaborateurs, offrant des formations et des services de recrutement.

📁 Le poste

Nous recherchons notre futur Chargé d'affaires, commercial (H/F) pour notre ouverture prochaine d'une agence d'interim dans le Vaucluse.

En tant que Chargé d'affaires, commercial, vous serez amené à développer un portefeuille clients/prospects et fidéliser les clients sur le département du 84.

Des rendez-vous commerciaux sur le terrain et l'ouverture de prospects font partie intégrante de ce rôle. Vous aurez également un rôle important tant sur le développement clients, que sur le sourcing candidats; et ainsi la création de profils interimaire.

Notre agence de Nice, agence territoriale s'occupera de la prise de commandes en lien avec le département du 83, et de la délégation des profils.

Le poste est à temps plein avec un salaire de 2200 EUR à 2300EUR brut comprenant: fixe sur 151.67 heures/mois + 4.33 heures supplémentaires

mensuelles + prime été/hiver soit Package de 26400 à 27600 euros brut /an.

En sus un variable mensuel selon NAO + Prime Annuelle sur objectif + 6 RTT/an.

Poste à pourvoir au plus tôt.

Rejoignez un groupe à renommée nationale, reconnue pour son

professionnalisme et son engagement envers l'excellence. Ensemble,

atteignons les objectifs fixés et assurons la satisfaction de nos clients.

En tant que 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.

Pour le poste de Chargé d'affaires, 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 (sourcing candidats, entretiens, remise EPI) que sur le côté

commercial terrain où il devra rapidement convaincre ses prospects afin de

développer le portefeuille client.

Le candidat devra faire preuve de compétences solides en communication et

autonomie, 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.

👤 Le profil recherché

Le profil recherché pour le poste de Commercial (h/f) doit posséder plusieurs compétences clés.

Le candidat idéal doit démontrer une excellente capacité de communication, essentielle pour établir et maintenir des relations clients solides.

Une maîtrise des techniques de vente est cruciale pour atteindre et dépasser les objectifs commerciaux fixés.

La gestion du temps et la capacité à prioriser les tâches sont nécessaires pour maximiser l'efficacité et la productivité.

Le candidat doit également posséder une connaissance approfondie du marché et être capable d'identifier de nouvelles opportunités d'affaires.

Une bonne aptitude à travailler en équipe est requise pour collaborer efficacement avec les autres départements de l'entreprise.

Enfin, une flexibilité et une adaptabilité sont indispensables pour s'ajuster rapidement aux changements du marché et aux besoins des clients.