

## Commercial sédentaire (H/F)

83130 LA GARDE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 4 mois

### L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France.

Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.

L'intérim devient une véritable opportunité : une porte ouverte vers de nouvelles expériences, des missions enrichissantes et une flexibilité adaptée aux besoins de chacun.

### Le poste

Notre équipe spécialisée en Ingénierie recrute pour son client, basé à La Garde (83130) un Commercial sédentaire (H/F) pour une mission en intérim de 4 mois .

Intégré(e) à une entreprise leader dans la location de matériel pour le BTP, l'événementiel et l'industrie, vous serez responsable de conseiller et de proposer aux clients des solutions de location adaptées à leurs besoins. Vous assurerez également la coordination de l'administratif commercial lié à l'activité.

### Vos missions :

- Accueil et conseil clients : Accueillir les clients au comptoir ou par téléphone, analyser leurs besoins et les orienter vers les solutions de location adéquates.
- Prospection et fidélisation : Contacter les clients et prospects pour identifier de nouvelles opportunités commerciales et renforcer les relations existantes.
- Négociation commerciale : Présenter les offres commerciales, négocier les conditions tarifaires et défendre les prix de location et services associés.
- Gestion administrative : Enregistrer les demandes clients, établir les contrats de location, vérifier les données de facturation et suivre les règlements.
- Suivi des activités : Relancer les clients sur les devis et les règlements, recueillir les observations sur les prestations réalisées et assurer la coordination avec les équipes internes.
- Reporting : Rendre compte des activités à la direction et communiquer les priorités commerciales à l'atelier.

## **Le profil recherché**

### **Profil recherché :**

- Formation Bac +2 en commerce, vente ou relation client.
- Expérience confirmée dans la vente et la relation client, idéalement dans un environnement technique.
- Aisance relationnelle, sens du service client et rigueur administrative.
- Capacité à négocier, à convaincre et à fidéliser les clients.
- Maîtrise des outils bureautiques et capacité à travailler en équipe.

**Nature du contrat :** Intérim

**Avantages :** Formation interne, téléphone portable, environnement de travail dynamique, évolution possible.

Si ce poste vous intéresse ou si vous connaissez quelqu'un susceptible d'être intéressé, n'hésitez pas à postuler ou à partager cette offre !