

Commercial sédentaire en alternance (H/F)

01000 BOURG EN BRESSE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat d'apprentissage

 Temps plein

 01/09/2026

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 24 mois

L'entreprise

Dans le cadre de sa campagne annuelle d'alternance et pour la rentrée 2026, notre école recrute pour l'une de ses entreprises partenaires, un alternant en Commerce - Technique de vente et gestion comptoir (H/F) pour un BTS NDRC.

Située à Lyon 9ème, à deux pas du métro Gorge de Loup, et associée au Groupe Actual, l'ESUP Lyon, acteur majeur de l'enseignement supérieur depuis plus de 30 ans, accueille des étudiants en BTS, Bachelor et Mastère. ESUP Lyon : 04 72 68 78 30

Le poste

Société spécialisée dans la distribution multi-spécialiste d'Equipements de Protection Individuelle (EPI), de fournitures industrielles et de prestations techniques. Elle propose des solutions sur-mesure et éco-responsables pour les secteurs de l'industrie et du BTP.

Les missions du poste

Avez-vous le sens du commerce et du service ? Souhaitez-vous mêler technicité et vente de produits ?

Êtes-vous à la recherche d'une entreprise pour effectuer votre alternance et souhaitez-vous intégrer une entreprise conviviale et solide à la fois ?

Alors, c'est peut-être vous ! Pour sa cellule télévente située à Bourg-en-Bresse, cette société recherche **un(e) commercial(e) sédentaire (F/H)**. Ce poste est à pourvoir dans le cadre d'un contrat d'alternance.

Vos missions au quotidien :

- Contacter les clients à partir d'une base de données (ou prospects)
- Présenter la société et l'offre
- Informer les clients sur les produits, services, tarifs et modalités d'ouverture des comptes
- Enregistrer les commandes ou les ouvertures de comptes suite aux actions commerciales d'appels sortants
- Suivre et maintenir l'activité commerciale du portefeuille clients confié
- Animer les actions commerciales via des appels sortants
- Promouvoir le site marchand, créer des accès aux clients et les former à son utilisation
- Mettre en avant les différents produits et services auprès de prospects et clients
- Qualifier et mettre à jour la base de données dans l'outil CRM (interlocuteur, numéro de téléphone, fonction, mail, services, etc.)
- Qualifier des prospects et prendre des rendez-vous pour les équipes commerciales des agences
- Mettre en place des scénarios d'appels sortants (de la création au déploiement)
- Gérer les appels entrants des clients du portefeuille pour les orienter vers les bons services ou pour enregistrer les commandes

Le profil recherché

Vous êtes en terminale ou titulaire du BAC et vous souhaitez poursuivre (ou reprendre) vos études par un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - NDRC en alternance.

Pour mener à bien vos missions, vous avez un excellent relationnel, vous êtes rigoureux, efficace, postulez !

Pour en savoir davantage sur la formation, cliquez [ici](#)