

Conseiller clientèle btob (H/F)


44800 ST HERBLAIN [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 21 jours

L'entreprise

Vous aimez le contact client, êtes à l'aise au téléphone et souhaitez rejoindre une entreprise innovante et en pleine croissance ? Ce poste est fait pour vous !

À propos de notre client Depuis 2009, il accompagne les entreprises en leur proposant des solutions innovantes pour optimiser leurs achats, renforcer l'engagement de leurs collaborateurs et dynamiser leur réseau professionnel.

À travers leur centrale d'achats, leurs avantages CSE et réseaux d'affaires, ils permettent aux entreprises de toutes tailles de gagner en compétitivité et en attractivité.

Le poste

Votre mission

Sous la responsabilité de la Responsable du Pôle Service Clients, vous aurez pour mission de fidéliser, conseiller et accompagner nos adhérents dans l'utilisation de nos services et la mise en place des accords-cadres.

Vous serez l'interlocuteur privilégié des adhérents et contribuerez à leur satisfaction ainsi qu'à la valorisation des services de notre client.

Concrètement, votre quotidien sera de :

- Accompagner nos clients par téléphone et par mail
- Répondre aux appels entrants et aux emails : informations, suivi de dossiers, conseils d'utilisation des services.
- Identifier les besoins des adhérents et optimiser la mise en place des accords-cadres.
- Contacter certains prospects pour les aider à utiliser pleinement nos outils (sans prospection).
- Assurer le suivi complet des dossiers clients
- Créer et gérer les ouvertures de comptes ou les rattachements auprès de nos fournisseurs partenaires.
- Collaborer avec l'écosystème interne et externe
- Travailler en lien avec nos agences commerciales et nos fournisseurs partenaires.
- Partager les nouveautés et informations utiles avec nos adhérents pour garantir un service de qualité.

Votre objectif : garantir une expérience client fluide et qualitative en devenant un interlocuteur de confiance pour les adhérents.

Le profil recherché

Le profil que nous recherchons

- Formation Bac+2 (commerce, relation client, gestion).
- Expérience réussie de 1 an minimum en service client BtoB ou en relation client à distance.
- Aisance téléphonique, sens de l'écoute et de la persuasion.
- Maîtrise des outils informatiques (Pack Office, CRM, bases de données) et aisance avec le traitement de données administratives pour assurer le suivi complet des dossiers.
- Rigueur, curiosité et esprit d'équipe.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une PME innovante et en pleine croissance avec des projets ambitieux.
- Un environnement où proximité, collaboration et polyvalence sont au cœur du quotidien.
- La possibilité de développer vos compétences dans un rôle à forte valeur ajoutée auprès de nos adhérents.

Processus de recrutement

1. Entretien avec la responsable du service clients.

Infos complémentaires

- Rémunération de 13.73€ de l'heure
- Prime mensuelle sur objectif : Jusqu'à 80€
- Carte restaurant de 9 Euros par jour prise en charge à 60% par notre client
- Poste à pourvoir rapidement pour une durée initiale de 3 semaines, avec une prolongation possible jusqu'à fin août.