

## Chargé(e) de clientèle poste ouvert (H/F)


44150 VAIR SUR LOIRE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 12 mois

### L'entreprise

L'agence Actual collabore avec une entreprise incontournable dans le secteur des infrastructures de télécommunications, comptant entre 10 et 249 employés et possédant une présence significative avec 600 agences.

### Le poste

Poste : Chargé de clientèle (h/f)

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de clientèle passionné(e) et dynamique pour rejoindre notre équipe à Vair-sur-Loire (44150). Ce poste offre l'opportunité de contribuer activement à la planification des interventions et à la satisfaction client.

Missions : Vous serez responsable de la planification des interventions, en effectuant des appels sortants et entrant. Vous positionnerez des rendez-vous sur le planning des techniciens et assurerez le suivi des dossiers. Vous aurez également la gestion de la boîte mail de la Direction Régionale.

Compétences recherchées : Nous recherchons une personne décidée, dynamique, communicante et ayant un excellent sens du relationnel. Il est essentiel d'être organisé(e), réfléchi(e) et adaptable. Votre esprit d'équipe sera un atout majeur.

Motivations : Si vous souhaitez évoluer dans un domaine d'avenir, être reconnu(e) pour votre travail et faire partie d'une équipe solidaire, ce poste est fait pour vous. Nous valorisons les personnes désirant apprendre et développer leurs compétences.

Horaires : 08h-16h | 09h-17h | 10h-18h

Contrat : CDD de 12 mois à temps plein (35 heures/semaine), débutant le 12 mai 2026.

Rejoignez notre agence et participez activement à notre mission de fournir un service client de qualité. Votre contribution sera essentielle pour notre réussite collective.

### Le profil recherché

Pour le poste de Chargé de clientèle (h/f), nous recherchons un candidat possédant des compétences clés et une expérience pertinente.

Le candidat idéal doit démontrer une maîtrise exceptionnelle des techniques de communication et être capable de créer et maintenir des relations solides avec les clients.

Une excellente compréhension des processus de gestion de la clientèle est essentielle, ainsi qu'une capacité à résoudre efficacement les problèmes.

Des compétences en négociation et en vente sont également requises pour maximiser la satisfaction et la fidélisation des clients.

La maîtrise du français est impérative, et une aisance en anglais serait un atout significatif.

Enfin, le candidat doit être capable de travailler de manière autonome tout en collaborant efficacement avec les équipes internes.