

## Conseiller commercial (H/F)

69400 ARNAS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 7 mois

### L'entreprise

Le client de l'agence Actual est une entreprise leader dans le domaine de la mobilité, engagée à offrir des solutions de transport innovantes et personnalisées grâce à un réseau de plus de 83 000 collaborateurs passionnés.

### Le poste

**ACTUAL VILLEFRANCHE recherche un CONSEILLER EN MOBILITE POLYVALENT H/F.** Votre mission principale consistera à animer des événements sur le territoire de la Communauté d'Agglomération Villefranche Beaujolais Saône.

En tant que visage du réseau, vous informerez les usagers et assurerez la vente des titres de transport adaptés à chacun. Vous serez rattaché(e) au Service Marketing sous la responsabilité directe de la Chargée de projets Marketing, et participerez aux missions variées du service.

Votre rôle vous amènera à planifier des opérations commerciales, animer des stands et gérer les stocks de communication. Vous oscillerez entre l'unité de transport d'Arnas, l'agence commerciale de Villefranche, et divers événements sur le territoire. Des déplacements sont prévus sur ces sites, une voiture de service sera à votre disposition.

Le poste est proposé dans le cadre d'un contrat à durée déterminée jusqu'en décembre 2026. Vous travaillerez à temps plein, soit 35 heures par semaine.

#### Missions principales

Planifier les opérations commerciales et événementielles

Animer le stand, renseigner et informer les clients, assurer la vente et le rechargement des titres de transport

Assurer le reporting des opérations menées auprès du Service Marketing

Gérer les stocks des différents supports de communication et goodies

Gérer les recettes des ventes et le suivi des encaissements réalisés

#### Missions secondaires

Accueillir et informer la clientèle (en physique) sur le réseau et les offres de transport disponibles

Vendre les titres de transport adaptés, créer les cartes d'abonnement, gérer les encaissements et les remises de BRINKS

Mettre à jour les différents outils de suivi (recettes, marketing, etc.)

Assurer avec l'équipe en place, la gestion des objets trouvés avec France Objet Trouve  
Gérer avec l'équipe en place, le stock des documents à mettre à disposition des clients  
S'assurer de la conformité des informations affichées dans les panneaux d'affichage  
Participer aux actions de communication terrain (stands d'information, enquêtes clients, etc.)  
Marketing & Communication  
Participer à la mise en œuvre des actions marketing et communication  
Assurer une présence terrain sur les opérations nécessitant des moyens humains  
Participer à la conception et au déploiement de supports de communication internes et externes  
Déployer l'information voyageurs sur les supports traditionnels et numériques (site internet, réseaux sociaux, SIV, information en situation perturbée, etc.)  
Prendre part aux missions de street marketing  
Gérer les réclamations clients via l'outils CRM dédié  
Alimenter et suivre les différents tableaux de bord  
Gérer les commandes via logiciels de commandes (fournitures bureautiques et autres)  
Assurer le suivi des remises de recettes des conductrices.eurs  
Contrôler les écarts entre les montants attendus et ceux remis et assurer leur régularisation  
Gérer les remises de caisse, fonds de caisse et restitution de caisse

Compétences et savoir-faire :

Nous recherchons une personne avec un excellent sens de l'accueil et de la communication, capable de gérer des campagnes marketing et d'assurer une présence terrain efficace. La maîtrise du pack Office et des outils de gestion de données est essentielle. Vous devrez également faire preuve d'organisation et de rigueur.

Savoir-être :

Nous valorisons les excellentes capacités relationnelles, l'esprit d'équipe et l'adaptabilité à divers environnements. L'intégrité, le respect des données confidentielles, la ponctualité et la résistance au stress sont des qualités indispensables.

## **Le profil recherché**

Nous recherchons un candidat pour le poste de Conseiller commercial (h/f). Le profil idéal doit posséder plusieurs compétences clés et niveaux de maîtrise requis.

Le candidat doit avoir une excellente maîtrise des techniques de vente pour atteindre et dépasser les objectifs fixés. Une communication efficace est essentielle pour interagir avec les clients et comprendre leurs besoins.

Une bonne compréhension des produits et services de l'entreprise est cruciale pour fournir des conseils pertinents et personnalisés aux clients. La capacité à travailler de manière autonome ainsi qu'en équipe est également requise pour réussir dans ce rôle.

Enfin, le candidat doit démontrer une adaptabilité face aux situations changeantes et être orienté vers la satisfaction client pour garantir une expérience exceptionnelle.