

Commercial sédentaire (H/F)

42160 ANDREZIEUX BOUTHEON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 3 mois

L'entreprise

Cette entreprise, spécialisée dans le transport de colis et experte en livraison du dernier kilomètre, collabore avec l'agence Actual d'Andrézieux-Bouthéon et emploie entre 10 et 249 personnes, tout en évoluant dans le secteur des transports routiers de fret de proximité.

Le poste

Commercial sédentaire (h/f)

Lieu : ANDREZIEUX BOUTHEON 42160

Type de contrat : CDD de 3 mois

Nous recherchons un profil dynamique pour de la prospection dans la logistique avec une forte ambition de résultats à court terme.

Mission : 1 mois de formation suivi de 2 mois de mission. Démarrage au plus tôt.

Missions principales :

- Recherche de cibles professionnelles
- Prospection téléphonique
- Constitution de dossiers administratifs
- Formation des nouveaux points retraits
- Sécurisation des ouvertures

Rémunération :

Fixe : 2200 € bruts/mois

Variable : Primes en fonction des résultats (prime à l'ouverture, prime de surperformances...)

Profils recherchés :

Commercial sédentaire avec expérience en prospection (idéalement de prestataire/BtoB).

Niveau souhaité : Diplômé dans le domaine commercial.

Le profil recherché

Pour le poste de Commercial (h/f), nous recherchons un candidat possédant des compétences clés et un niveau de maîtrise spécifique.

Compétences requises :

Le candidat doit démontrer une expertise en négociation commerciale, essentielle pour conclure des contrats avantageux. Une bonne maîtrise des techniques de vente est indispensable pour atteindre les objectifs fixés.

Il est crucial d'avoir une excellente capacité de communication afin de gérer efficacement les relations clients et d'assurer une satisfaction optimale. La maîtrise des outils CRM est également requise pour un suivi précis et personnalisé de la clientèle.

Une connaissance approfondie du marché actuel permettra au candidat de s'adapter aux tendances et de proposer des solutions innovantes. Enfin, un niveau élevé de résilience est nécessaire pour surmonter les défis commerciaux quotidiens.