

Chargé clientèle opportunité (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 : 18 mois

L'entreprise

L'agence Actual représente une entreprise de premier plan dans le domaine des infrastructures de télécommunications, reconnue pour son importance incontournable et comptant entre 10 et 249 employés.

Le poste

Poste : Chargé de clientèle (h/f)

Nous recrutons un Chargé de clientèle passionné pour rejoindre notre équipe dynamique à Vair sur Loire (44150). Ce poste est pour un contrat de 18 mois à temps plein, avec un engagement à long terme attendu.

Votre mission principale sera d'identifier et d'accompagner les projets immobiliers neufs en lien avec les promoteurs et aménageurs. Vous interviendrez sur l'ensemble du cycle commercial et technique : de la détection des opportunités à l'élaboration et envoi des devis d'adduction et de génie civil, en passant par le suivi des Points d'Accès Réseau (PAR) auprès des opérateurs d'infrastructure.

Nous recherchons une personne avec un très fort tempérament commercial, une excellente élocution et une grande aisance téléphonique. Une bonne capacité de lecture et compréhension de plans est également essentielle. Organisation, rigueur et autonomie dans la gestion des dossiers sont des qualités requises, ainsi qu'un esprit d'équipe et un sens du service développé.

Ce poste est proposé par notre agence, dédiée à vous offrir une expérience professionnelle enrichissante. Rejoignez-nous et contribuez à notre succès !

Le profil recherché

Nous recherchons un(e) Chargé(e) de clientèle (h/f) possédant un ensemble de compétences clés pour répondre aux exigences du poste. Le candidat idéal doit démontrer une expertise solide dans les domaines suivants :

Compétences en communication : Excellente capacité à communiquer clairement et efficacement avec les clients, tant à l'oral qu'à l'écrit.

Gestion de la relation client : Capacité à créer et maintenir des relations positives et durables avec la clientèle.

Résolution de problèmes : Aptitude à identifier les problèmes rapidement et à proposer des solutions appropriées.

Organisation : Habilité à gérer plusieurs tâches simultanément tout en maintenant un haut niveau de précision et d'efficacité.

Compétences techniques : Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM).

Le candidat doit faire preuve de proactivité et d'adaptabilité pour évoluer dans un environnement dynamique.