

Chargé de clientèle (H/F)

20110 Propriano [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 31 jours

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Porto-Vecchio recherche un **chargé de clientèle** avec une fibre commerciale (H/F) sur Propriano.

Le poste

Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons un **chargé de clientèle** (H/F) orienté relation client et doté d'une véritable expérience en tant que commercial.

En première ligne de l'accueil, vous êtes le visage de l'établissement et jouez un rôle clé dans l'amélioration continue de l'expérience client.

Votre mission consiste à :

- Accueillir les clients avec professionnalisme et empathie
Identifier leurs besoins réels, y compris ceux qu'ils n'ont pas exprimés
- Conseiller des solutions pertinentes et durables, sans pousser à la vente
Assurer un haut niveau de satisfaction client
- Proposer, lorsque c'est justifié, des offres complémentaires (ex. services financiers, téléphonie)
- Travailler en synergie avec les autres membres de l'équipe pour optimiser la prise en charge globale des clients
- Participer activement à l'évolution des pratiques en étant force de proposition

Un accompagnement progressif et une formation vous permettront de prendre pleinement votre poste.

- **Amplitude horaire** variant selon les besoins de l'entreprise entre 8h30 et 17h30.

- **Rémunération** : 2000€ brut + 180€ tickets restaurants (prise en charge employeur 50%)

- **Localisation** : Propriano

Poste à pourvoir dès que possible jusqu'au 14 août inclus

Le profil recherché

Ce poste s'adresse à un **profil commercial**, mais pas au sens classique du terme : nous cherchons une personnalité capable de conseiller avec justesse, d'écouter avant de proposer, et de faire preuve de discernement au niveau des besoins des clients.

Compétences et qualités attendues :

- Goût du contact humain et aisance relationnelle
- Sens de l'accueil, sourire et professionnalisme
- Capacité à adapter son discours et à construire une relation de confiance
- Esprit d'équipe et collaboration naturelle avec les collègues
- Capacité d'analyse pour proposer des solutions adaptées, sans vendre à tout prix

Une première expérience en tant que commercial est requise, mais nous privilégierons avant tout un savoir être et une valeur ajoutée humaine.