

Commercial (H/F)

35000 RENNES [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 35H

 27/08/2026

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 2 jours

L'entreprise

Notre client est une enseigne majeure de la grande distribution implantée à Rennes Cleunay, reconnue pour la forte fréquentation de son point de vente et la diversité de son offre commercialisée auprès des particuliers. Dans le cadre de ses opérations événementielles et des temps forts de la consommation (notamment la rentrée), l'établissement met en avant des solutions de paiement et de fidélisation dédiées. Travailler sur ce site vous offre l'opportunité d'évoluer au sein d'un environnement dynamique, stimulant et orienté vers un service client de proximité.

Le poste

Pour le compte d'un établissement financier de premier plan, ACTUAL TERTIAIRE recherche un **Commercial Intermittent Point de Vente (H/F)** pour une mission d'intérim basée à Rennes Cleunay.

Vos missions :

Dans le cadre d'un accroissement temporaire d'activité lié à la période forte de la rentrée des classes, vous aurez pour rôle d'accompagner une grande surface commerciale partenaire et de dynamiser son activité sur le terrain :

- Accueil & conseil : Accueillir la clientèle et analyser ses besoins lors des pics d'affluence.
- Promotion : Présenter et valoriser les avantages de la carte de paiement du magasin.
- Fidélisation : Réaliser les ouvertures de cartes de paiement auprès des clients intéressés.

En fonction de la fréquentation du magasin, vous pourrez être sollicité(e) pour d'autres opérations commerciales au cours de l'année pendant les week-ends.

Modalités et conditions de la mission

- Dates de mission : Du 27/08/2026 au 29/08/2026
- Taux horaire : 12,31 €/h

Planning et horaires :

- Jeudi 27/08 : Formation à distance de 14h à 17h (3h)
- Vendredi 28/08 : Formation sur site de 10h à 13h (3h), suivie de votre mission de 14h à 19h (5h travaillées)
- Samedi 29/08 : Mission de 10h à 19h (8h travaillées, dont 1h de pause déjeuner)
(Des demi-journées complémentaires pourront être planifiées selon la fréquentation, avec un préavis de 2 jours).

Le profil recherché

- Formation : Niveau Bac à Bac +2/3 avec une vraie appétence pour le secteur commercial.
- Compétences techniques : Maîtrise des techniques de vente (conduite d'entretien, argumentation, traitement des objections), orientation client et idéalement à l'aise avec l'outil informatique.
- Savoir-être : Excellente communication orale, forte capacité d'adaptation et goût pour le résultat.