

Commercial (H/F)

56100 LORIENT [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 03/09/2026

 Durée : 2 jours

 35H

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre entreprise est un groupe bancaire et financier de premier plan à l'échelle européenne et internationale, reconnu pour la diversité de ses services aux particuliers, professionnels et entreprises. Sa filiale spécialisée dans les solutions de financement aux particuliers accompagne quotidiennement les grands acteurs du commerce et de la distribution à travers des offres monétiques et des programmes de fidélité sur-mesure.

Le poste

Pour le compte d'un établissement financier de premier plan, nous recherchons un **Commercial Intermittent Point de Vente (H/F)** pour une mission d'intérim basée au cœur d'un magasin de centre-ville à Lorient.

A propos de notre enseigne partenaire : Vous intégrez un grand magasin emblématique situé en plein centre-ville de Lorient, reconnu pour son offre commerciale variée et sa forte fréquentation. À l'occasion des temps forts de la consommation (notamment la rentrée), l'établissement propose à sa clientèle des solutions de paiement et de fidélisation sur-mesure pour accompagner leurs achats.

Vos missions : Dans le cadre d'un accroissement temporaire d'activité lié à la rentrée commerciale, vous aurez pour rôle de dynamiser la présence 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.

Note : En fonction de la fréquentation du magasin, vous pourrez être sollicité(e) pour d'autres opérations commerciales au cours de l'année.

Modalités et conditions de la mission

- Dates de mission : Du 03/09/2026 au 05/09/2026
- Lieu : Lorient (Secteur Place Alsace-Lorraine)
- Taux horaire : 12,31 €/h

Planning et horaires :

- Jeudi 03/09 : Formation à distance de 14h à 17h (3h)
- Vendredi 04/09 : Formation sur site de 10h à 13h (3h), suivie de votre mission de 14h à 19h (5h travaillées)
- Samedi 05/09 : Mission de 10h à 19h (8h travaillées, dont 1h de pause déjeuner)

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.