

Commercial sédentaire (H/F)

75020 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



 07/09/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de 4 métiers : Intérim, recrutement, accompagnement et formation.

Le poste

Rattaché(e) au Responsable Fidélisation, vous assurez la fidélisation et le développement d'un portefeuille de clients TPE en garantissant le renouvellement des contrats, la satisfaction client et la vente de solutions complémentaires. Vous contribuez au suivi commercial et opérationnel de l'activité à travers l'utilisation du CRM, le pilotage des campagnes commerciales et un reporting régulier des performances.

Vos missions :

- Commercialiser des solutions Télécom auprès des entreprises
- Suivre le parc client confié
- Collecter les besoins des clients et proposer des produits additionnels
- Mener la négociation commerciale jusqu'à la signature
- Suivre le dossier et veiller au déploiement de la solution
- Pérenniser la relation client
- Utiliser et qualifier les données dans les outils de gestion (CRM)
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie

Nous vous proposons :

- Contrat : CDI
- Statut : Employé
- Rémunération : 30K€ à 32K€ brut annuel + 5K€ de variable
- Durée du temps de travail : 37h
- Poste basé à Paris 20e
- Prise de poste : Dès que possible

Le profil recherché

- De formation Bac à Bac+2 en commerce, gestion de la relation client ou équivalent
- Vous avez une expérience commerciale en BtoB, idéalement dans les secteurs des télécoms ou de l'IT
- Vous maîtrisez la relation client et faites preuve d'autonomie
- Vous êtes doté(e) de qualités relationnelles et d'empathie
- Vous maîtrisez les outils bureautiques et avez une bonne affinité avec les outils CRM ou de gestion commerciale
- Vous êtes rigoureux(se), organisé(e) et réactif(ve)
- Vous êtes à l'aise pour interagir avec des interlocuteurs variés (commerciaux, clients, support technique)