

Conseiller(e) commercial(e) (H/F)

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

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 2 mois

 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

Le poste :

Au sein du pôle Fidélisation, vous intégrez l'équipe Rétention et Satisfaction Client. Dans le cadre du développement de nos activités BtoB, vous jouez un rôle clé pour garantir la fidélisation de nos clients et la qualité de nos services.

Vos missions :

- Contacter les clients existants pour faire le point sur l'utilisation de leurs services, renseigner le CRM et ouvrir les tickets d'assistance si nécessaire.
- Qualifier les causes de départ, identifier les dossiers récupérables, lister les doléances et saisir les opportunités de rétention dans l'outil K2.
- Échanger avec les clients dont l'engagement arrive à échéance (< 12 mois) afin de cibler leurs nouveaux besoins et transmettre les opportunités de réengagement aux commerciaux.
- Assurer la traçabilité rigoureuse de l'ensemble des échanges clients dans le CRM et veiller à la bonne transmission des dossiers aux équipes de vente.

Nous vous proposons :

- Contrat : Mission d'intérim de 1 à 2 mois
- Prise de poste : Début septembre
- Durée hebdomadaire : 37 heures (du lundi au vendredi, 9h-17h)
- Rémunération : 23 871 € / an (soit 1 990 € / mois) + 20% d'indemnités d'intérim / fin de contrat
- Poste basé à : Paris 20ème

Le profil recherché

Le profil recherché :

- Titulaire d'un Bac à Bac+2 en commerce ou relation client, avec une expérience requise en BtoB.
- Rigueur, méthode et sens de l'organisation pour piloter la tenue des outils de suivi (CRM).
- Excellente expression orale, élocution irréprochable, empathie et persévérance au quotidien.
- Réactivité et maîtrise des outils de gestion client (CRM, K2) pour accompagner au mieux nos partenaires.
- Une connaissance de l'univers Télécoms ou IT est un plus apprécié.