

Commercial sédentaire (H/F)

49400 SAUMUR [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 3 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 30 / An

L'entreprise

Actual : Notre Engagement, Votre Chance Chez Actual, nous croyons qu'être acteur de votre parcours professionnel, c'est « Faire du travail une chance ». Notre mission est de vous accompagner dans votre recherche d'emploi pour que cette chance se concrétise au travers de votre réussite professionnelle. En rejoignant notre agence en tant que salarié intérimaire, vous bénéficiez de nombreux avantages concrets : Un Livret Actual rémunéré à 12% d'intérêt annuel, un taux exceptionnel pour valoriser votre épargne. L'application MyActual qui vous permet en toute simplicité de gérer vos candidatures, vos documents personnels, de recevoir et stocker vos contrats et bulletins de paie, et de gérer en autonomie votre livret et vos demandes d'acomptes (versement sous 24 à 48h) Des avantages sociaux importants : une mutuelle, un comité d'entreprise, l'accès à tous les services du FASTT. Le Chèque parrainage pour récompenser la mise en relation de votre réseau avec notre agence. Dans le cadre de notre engagement pour l'égalité des chances, nous étudions, à compétences égales, toutes les candidatures, y compris celles de personnes en situation de handicap.

Le poste

Sous la responsabilité du Directeur BU , vous jouez un rôle clé dans le développement de notre performance commerciale. Interlocuteur privilégié de nos clients depuis le site de production , vous transformez des prospects en clients fidèles en leur apportant des solutions techniques et logistiques sur mesure. Vos Missions : Votre activité s'articule autour de trois piliers majeurs :1. Avant-vente & Conseil technique Prendre en charge la relation client (téléphone, mail) et qualifier les demandes de prix. Analyser les besoins des clients pour établir des offres de prix adaptées sur les plans technique, économique et logistique.Préparer vos argumentaires de vente et assurer un suivi rigoureux des affaires en cours. Collaborer avec les Technico-commerciaux pour les dossiers complexes.2. Gestion des Ventes Réceptionner et enregistrer les commandes tout en créant les fiches clients.Définir les délais de fabrication en fonction des approvisionnements et de la capacité de production.Valider la faisabilité technique et les conditions logistiques (accès, livraison).Assurer la conformité des règlements et transmettre les dossiers finalisés au bureau d'études/lancement.3. Suivi & Après-Vente Garantir la satisfaction client après la commande.Prendre en charge le SAV de niveau 1.Appuyer le service comptabilité pour le recouvrement des créances.

Le profil recherché

Profil recherché : Compétences techniques : Vous maîtrisez les processus internes et savez traduire un besoin client en solution concrète. Vous restez en veille sur les évolutions du marché.
Savoir-être : Vous faites preuve d'une grande rigueur, d'organisation et de ténacité. Doté(e) d'un excellent sens relationnel, vous savez écouter vos clients et prendre des initiatives pour conclure les ventes. Vous êtes autonome, disponible et savez gérer votre stress avec réactivité. Vous respectez strictement la confidentialité des échanges. Conditions de travail
Localisation : Poste basé sur notre site de production. Déplacements : Aucun ou très occasionnels. Classification : B4. Vous êtes prêt(e) à relever ce défi ? Envoyez-nous votre candidature !