

Commercial sur toulon (H/F)

06000 Nice [Accéder à l'annonce en ligne](#)



Dès que possible

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Experts GD spécialisé dans la grande distribution, avec une forte présence grâce à ses 11 années d'expérience et le soutien d'un vaste réseau national.

Le poste

Nous recherchons notre futur Chargé d'affaires, commercial (H/F) pour notre ouverture prochaine d'une agence d'intérim sur Toulon.

En tant que Chargé d'affaires, commercial, vous serez amené à développer un portefeuille clients/prospects et fidéliser les clients sur le département du 83. Des rendez-vous commerciaux sur le terrain et l'ouverture de prospects font partie intégrante de ce rôle. Vous aurez également un rôle important tant sur le développement clients, que sur le sourcing candidats; et ainsi la création de profils intérimaires.

Notre agence de Nice, agence territoriale s'occupera de la prise de commandes en lien avec le département du 83, et de la délégation des profils.

Le poste est à temps plein avec un salaire de 2200 EUR à 2300EUR mensuel brut comprenant: fixe sur 151.67 heures/mois + 4.33 heures supplémentaires mensuelles + prime été/hiver soit Package de 26400 à 27600 euros brut /an.

En sus un variable mensuel selon NAO + Prime Annuelle sur objectif + 6 RTT/an. Poste à pourvoir au plus tôt.

Rejoignez un groupe à renommée nationale, reconnue pour son professionnalisme et son engagement envers l'excellence. Ensemble, atteignons les objectifs fixés et assurons la satisfaction de nos clients.

En tant que commercial, vous serez amené également à développer notre portefeuille client et à travailler à la fidélisation des clients. Des rendez-vous commerciaux sur le terrain et l'ouverture de prospects font partie intégrante de ce rôle.

Pour le poste de Chargé d'affaires, commercial (H/F) , nous recherchons un candidat possédant une expérience de 6 mois à 2 ans dans le domaine. Le profil idéal doit démontrer une capacité à s'adapter rapidement tant sur le plan administratif (sourcing candidats, entretiens, remise EPI) que sur le coté commercial terrain ou il devra rapidement convaincre ses prospects afin de développer le portefeuille client

Le candidat devra faire preuve de compétences solides en communication et autonomie, une aisance relationnelle avec les clients, et un goût prononcé pour le challenge. Nous valorisons les candidats qui auront une expérience probante sur le plan commercial terrain, ou profils issus de la grande distribution. Il faut avoir une bonne capacité d'organisation, de réactivité en agence, et être un vrai performer.

Le profil recherché

Le candidat devra faire preuve de compétences solides en communication et autonomie, une aisance relationnelle avec les clients, et un goût prononcé pour le challenge. Nous valorisons les candidats qui auront une expérience probante sur le plan commercial terrain, ou profils issus de la grande distribution. Il faut avoir une bonne capacité d'organisation, de réactivité en agence, et être un vrai performer.