

Commercial sédentaire (H/F)

57130 JOUY AUX ARCHES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



2400 / Mois

L'entreprise

Ce défi passionnant chez notre client vous intéresse ? L'agence Actual Metz est votre partenaire privilégié pour cette opportunité ! Chez Actual, nous ne recrutons pas que des CV, nous vous aidons à trouver votre futur métier. Nos chargées de recrutement sont prêtes à vous accueillir, à échanger sur vos motivations et à vous guider à chaque étape du processus. N'attendez plus pour donner un nouvel élan à votre carrière dans les métiers de l'environnement !

Le poste

Un coup de fil peut parfois tout changer. C'est souvent le point de départ pour renouer avec un client et relancer une relation commerciale mise en pause.

Vous intégrez une équipe commerciale sédentaire dont la mission est claire : redonner vie à un portefeuille de clients inactifs ou partiellement actifs. Votre quotidien se partage entre appels sortants, échanges avec les commerciaux terrain et suivi précis des opportunités créées.

Vous travaillez dans un environnement organisé et rythmé. Les échanges sont constants : avec les clients bien sûr, mais aussi avec les autres pôles commerciaux et le service logistique. Chaque appel est une occasion d'écouter, de comprendre et de proposer une solution adaptée.

Vos principales responsabilités sont les suivantes :

- Contacter les clients inactifs ou peu actifs pour relancer la relation
- Identifier les causes de la baisse ou de l'arrêt des commandes- Présenter des offres commerciales adaptées à leurs besoins- Mettre à jour les informations et l'historique dans le CRM
- Collaborer avec les commerciaux terrain pour assurer le suivi client
- Enregistrer les devis, opportunités et réclamations dans les outils internes- Suivre les retours clients et ajuster les propositions si nécessaire

Rémunération : Salaire fixe 2400 brut + prime d'objectif mensuelle (jusqu'à 300€).

Infos complémentaires :

- 1 jour de télétravail par semaine (après 6 mois d'ancienneté)
- 3 jours de congés offerts en plus des congés légaux.
- Dispositifs RSE : congés exceptionnels (enfants malades, engagement associatif).
- Pour les collaborateurs en situation de handicap : 4 jours de congés supplémentaires fractionnables.
- Enfin, vous bénéficierez d'un environnement engagé dans une démarche RSE : crèches partenaires, dispositifs d'aides, et soutien aux initiatives personnelles et associatives.

Prise de poste dès que possible.

Le profil recherché

Ce poste s'adresse à une personne à l'aise au téléphone, qui aime convaincre par la qualité de son écoute et la pertinence de ses propositions. Vous contribuez directement au développement de l'activité en redonnant de la vitalité à des comptes jusqu'ici endormis.

- Vous aimez parler, écouter et trouver les bons mots pour rétablir une relation commerciale. Ce poste demande autant de rigueur que de ténacité.

Vous avez le goût du challenge et de la relance commerciale

- Vous êtes à l'aise au téléphone et aimez créer du lien avec les clients
- Vous avez une première expérience au cours de laquelle vous avez pu mettre à profil vos techniques commerciales
- Vous êtes organisé(e), persévérant(e) et appréciez les objectifs clairs
- Vous maîtrisez les outils informatiques, notamment CRM ou ERP
- Votre sens de la communication et votre persévérance seront vos meilleurs atouts pour réussir dans cette mission où chaque contact compte.