

Concepteur vendeur de cuisines (H/F)

39300 CHAMPAGNOLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 12 mois

L'entreprise

À propos de notre client :

Notre client, agence du groupe LEADER CHAMPAGNOLE, est situé au 19 Rue Clémenceau, 39300 Champagnole. Avec un réseau de plus de 600 agences à travers le pays, notre client est un acteur majeur dans le domaine des ressources humaines.

Doté de 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, notre client s'engage à offrir des solutions complètes et sur mesure à ses clients et candidats. Fort d'une équipe de 3550 collaborateurs dynamiques et passionnés, notre client met l'accent sur l'excellence et l'innovation dans toutes ses activités.

Au sein de cette entreprise renommée, vous aurez l'opportunité de faire partie d'une équipe diversifiée et talentueuse, où vos compétences seront valorisées et votre potentiel pleinement développé. Rejoignez notre client pour une expérience professionnelle enrichissante et stimulante !

Le poste

L'agence LEADER INTERIM recherche pour l'un de ses clients spécialisé dans la vente de cuisines équipées, UN CONCEPTEUR VENDEUR EN CUISINE.

De l'expression du besoin client à la pose finale de la cuisine, en passant par la création des plans, le choix des matériaux et coloris, vous êtes en charge de la création de A à Z de cuisines sur mesure.

Vos missions :

- Rédiger les devis
- Passer les commandes des meubles et matériaux
- Accompagner les clients dans leurs choix

Travail du lundi après-midi au samedi (1 jour de repos par semaine). 35h/semaine.

Salaire fixe + prime.

Vos compétences :

- Posséder un sens commercial développé et de bonnes capacités de gestion
- Faire preuve d'habileté manuelle et de rigueur
- Être précis et méthodique
- Avoir le sens du service et un bon relationnel

Le profil recherché

Passionné par le design d'intérieur et doté d'excellentes compétences relationnelles. Vous possédez une solide expérience dans la vente de cuisines équipées, ainsi qu'une connaissance approfondie des différents matériaux et équipements disponibles sur le marché. La maîtrise des techniques de vente et de négociation est essentielle pour réussir dans ce poste.

Compétences requises :

Connaissances techniques : Maîtrise des différents types de matériaux et équipements de cuisine.

Compétences commerciales : Excellente capacité à conseiller et convaincre les clients, aptitude à conclure des ventes.

Rigueur et organisation : Capacité à gérer efficacement son temps et ses priorités.

Orienté client : Sens du service client développé, écoute active et empathie.