

Commercial sédentaire temps partiel(h/f) (H/F)

01500 Amberieu En Bugey [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client, une entreprise familiale française renommée, Spécialisée dans la coupe/découpe et transformation de viandes, cette société bénéficie d'un savoir-faire traditionnel qui la distingue sur le marché.

Au cœur de notre entité de notre client l'esprit familial et l'excellence sont des valeurs primordiales. Nous nous efforçons chaque jour d'offrir des produits de qualité supérieure tout en préservant nos traditions artisanales. En tant que pilier de l'industrie agroalimentaire française, notre client est fier de contribuer à la satisfaction des consommateurs les plus exigeants.

Le poste

L'agence Actual recherche activement un **commercial sédentaire à temps partiel (h/f)** pour rejoindre l'équipe de son client basée sur AMBERIEU EN BUGÉY 01500. Ce poste, à temps partiel, offre une opportunité passionnante pour ceux qui aiment les défis de la prospection téléphonique. En tant que Téléprospecteur, vous serez chargé(e) d'identifier de nouvelles opportunités commerciales et de promouvoir leurs services de manière convaincante et surtout de relancer les clients.

Le candidat idéal doit posséder d'excellentes compétences en communication et être capable de travailler de manière autonome. La date de début du contrat est prévue des que possible, avec une durée hebdomadaire de 25 heures par semaines du Lundi au Vendredi de 8h à 12h avec un taux horaire à 11.65€ de l'heure.

N'hésitez pas à postuler dès maintenant pour saisir cette opportunité unique de faire partie d'une équipe passionnée et engagée. L'avenir commence ici, chez Actual.

Le profil recherché

Profil du Candidat Recherché pour le Poste de commercial sédentaire (h/f)

Nous recherchons un commercial sédentaire (h/f) dynamique et motivé pour rejoindre leurs équipes.

Le candidat devra maîtriser parfaitement la langue française, tant à l'oral qu'à l'écrit, et être capable d'adapter son discours en fonction de son interlocuteur. Une bonne écoute active est essentielle pour comprendre les besoins des prospects et leur proposer des solutions adaptées.

La maîtrise des outils informatiques est requise, notamment la connaissance des logiciels de GRC pour assurer le suivi des prospects et l'enregistrement des interactions. La capacité à travailler de manière autonome tout en respectant les objectifs fixés par la direction est primordiale.