



OFFRE N°

46360

SECTEUR

VENTE (FORCE DE)

TYPE DE CONTRAT

CDI

DURÉE CONTRAT

INDETERMINEE

TEMPS DE TRAVAIL

TEMPS PLEIN

ENTREPRISE

KILOUTOU - RECRUTEMENT DU 28/11/22 AU
03/12/22

LIEU

IDF - FRANCE ENTIÈRE

POSTULEZ AVANT LE

30/11/2022

PRISE DE POSTE

09/01/2023

CONTACT

Fabrice BACHEVEN
fbacheven@cnam.fr
06 92 64 73 27

STANDARD
☎ 02 62 15 00 00

Conseiller Technico Commercial - H/F

► DESCRIPTIF

Commercial sédentaire, vous apportez le meilleur service à vos clients. Votre principale mission est d'accompagner les clients du début à la fin de leurs projets en leur apportant la solution la plus adaptée à leurs besoins. Vous les accueillez, les conseillez, procédez à la démonstration du matériel et négociez les conditions commerciales et services associés. Vous contribuez au développement commercial de l'agence par la gestion d'un portefeuille clients et la mise en œuvre d'actions commerciales proactives (prospection téléphonique, relances, ...). Vous participez également à la bonne tenue de l'agence notamment à travers la mise en avant du matériel et la gestion du stock de consommables.

► PROFIL RECHERCHÉ

NIVEAU :

Sans niveau spécifique

DIPLOME REQUIS :

Aucun

EXPÉRIENCES :

Expérience professionnelle non exigée

COMPÉTENCES :

Une première expérience dans la vente, vous êtes un passionné de la relation client. Votre capacité d'écoute et votre sens du service vous permettent d'établir un lien privilégié avec vos clients.

FORMATION MIN ACCEPTÉ :

BAC PRO VENTE mais si pas de diplôme, 2 ans d'expériences en VENTE sont exigés

FORMATION MAX ACCEPTÉ :

BTS MUC

LANGUE(S) :

Bonne élocution

INFORMATIQUE :

Non spécifié

PERMIS :

B

► EXIGENCE(S)

Disponibilité, Responsabilité, Sérieux et Motivation

► RÉMUNÉRATION

Salaire BRUT: Entre 1900 et 2203 € Mensuel

► AIDES DU CNARM



Billet d'avion aller + transfert



Allocation d'arrivée de 400€



Aide à l'hébergement 2 mois



Indemnité forfaitaire de 500€



Prime d'installation de 400€



Indemnité complémentaire selon la situation