



COMMERCIAL SÉDENTAIRE

ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Gérer et développer un portefeuille clients principalement par téléphone ou visioconférence.
- Réaliser des actions de prospection pour identifier de nouveaux clients.
- Assurer le suivi des commandes et des relations clients.
- Participer à la mise en place de stratégies commerciales.

PROFIL :

- Diplôme : Bac +2 à Bac +4 en commerce.
- Expérience : 1 à 3 ans en vente sédentaire ou télévente.
- Personnalité : Relationnel, rigoureux, orienté résultats.
- Compétences : Prospection, gestion de portefeuille client, CRM, écoute active.

RÉMUNÉRATION :

Fourchette : 30K€ - 45K€ brut annuel + variable (10%-15%).