



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-f-h-6>

DELEGUE COMMERCIAL F/H

Description

Prêt(e) à concourir pour l'or dans le monde palpitant du commerce

Bienvenue sur notre podium, où chaque négociation est une opportunité de décrocher la médaille du succès !

Dans l'arène commerciale de Lyon (69), nous recherchons un Délégué Commercial (H/F) qui partage notre passion pour l'excellence afin d'intégrer le Groupe Partnaire. Incarne l'esprit olympique au cœur de notre équipe, dédiée à la conquête de nouveaux marchés avec la détermination d'un athlète en quête de victoire.

Rattaché au Responsable d'agence, vos missions s'articuleront autour de 70 % Commerce, 20% Recrutement et 10% Gestion Administrative.

Vos missions principales seront :

Définir et mettre en oeuvre la stratégie commerciale de votre agence : étude du marché local, ciblage, planification, méthodes de prospection etc.

Développer et fidéliser les entreprises clientes et les intérimaires : créer et participer à des événements, intégrer les réseaux professionnels et institutionnels locaux, proposition active etc.

Effectuer un suivi des contrats et garantir leur qualité ;

Soutenir l'activité de l'équipe recrutement : diffusion d'annonces, sourcing, entretiens, proposition au client et gestion administrative.

Dès votre arrivée, un parcours d'intégration sur mesure est mis en place pour vous offrir les meilleures conditions d'évolution

Vos avantages : Tickets restaurants, avantages CSE, Mutuelle, Prévoyance, RTT (13 jours), Mécénat de compétences, Parcours de formation sur mesure en interne, Congés proche-aidant, moment de cohésion interne...

Une rémunération Fixe + Variable.

Si vous avez la ténacité d'un compétiteur, la vision stratégique d'un champion, et que vous rêvez de transformer chaque négociation en un triomphe commercial, alors cette annonce est votre piste d'athlétisme vers le succès !

Qualifications

Plus qu'un diplôme nous recherchons avant tout des compétences et un savoir être. Vous êtes reconnu pour votre réactivité, votre polyvalence, votre aisance relationnelle et votre rigueur. Vous êtes une personne de terrain et vous appréciez le relationnel client / intérimaire ! Vous avez une capacité à gérer l'urgence et à prioriser vos tâches avec pour objectif la satisfaction client. Une première expérience de commercial B TO B.

Organisme employeur

Groupe Partnaire

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

69383, LYON 03, LYON, France

Date de publication

31 août 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

30.09.2024