



France Développement, une filiale d'un groupe à dimension humaine, créé il y a 50 ans : le Groupe Sereliance

Participez à une **aventure humaine** et devenez notre **futur conseiller commercial**.

Pour ce poste, vous aurez à gérer une base de prospects qualifiés. A cet effet vous devrez :

- Identifier les interlocuteurs décisionnaires et assurer la promotion de Plus que PRO
- Recueillir les informations garantissant l'éligibilité des professionnels au réseau Plus que PRO
- Prendre des rendez-vous auprès d'une clientèle de professionnels définis pour les commerciaux terrains
- Contribuer au développement de l'entreprise

Pour réussir dans vos missions vous bénéficierez d'une **formation et d'un accompagnement managérial motivant, axé sur le développement de vos performances**.

Votre profil

- De formation commerciale, vous êtes doté d'un fort pouvoir de persuasion, d'une aisance relationnelle, et attaché à une culture du résultat
- Le commerce n'a pas de secret pour vous
- Idéalement vous disposez d'une expérience réussie dans la vente directe (commercial terrain, porte à porte, etc...) et/ou dans l'approche client par téléphone en émission d'appels
- Vous êtes très à l'aise en entretien téléphonique
- Relevez les défis, c'est votre quotidien !
- Votre ténacité, votre aisance verbale et votre résistance à toute épreuve seront les clés de votre réussite

Vos avantages

- Rémunération : Fixe + variable sur atteinte des objectifs
- Tickets restaurant
- Salle de sport
- Mutuelle

*Ce poste est à pourvoir au sein du pôle commercial à Schiltigheim – 13 rue de la Haye 67300
SCHILTIGHEIM*

Vous vous reconnaissez ? N'attendez plus et venez rejoindre notre équipe évoluant dans un groupe dynamique et en pleine croissance.

Contact :

Priscilla PAZIEWSKI

Directrice des Ressources Humaines

p.paziewski@groupe-sereliance.com