

Chargé de clientèle (H/F)

14200 HEROUVILLE ST CLAIR [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 02/06/2025

 Durée : 3 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 12.54 / Heure

L'entreprise

Entreprise nationale emblématique spécialisée dans les services postaux et la logistique. Leader est une agence d'intérim reconnue pour son expertise dans le recrutement temporaire, offrant des solutions flexibles et adaptées aux besoins des entreprises. Julie, Mélanie, Laurine, Eugénie sont à votre écoute et à votre disposition.

Le poste

Vous aimez la relation client?

Pour la Poste et en tant que Chargé de clientèle, vos missions sont les suivantes :

- vous assurez une gestion optimisée des flux clients et développez les réponses immédiates aux clients et la solution au 1er contact
- vous assurez de manière pro-active l'accueil, l'identification et la prise en charge différenciée de tous les clients particuliers et professionnels du secteur, en face à face et à distance
- vous découvrez les besoins clients, conseillez et vendez dans votre périmètre d'activité
- vous accompagnez le client dans la mise en main des offres et êtes en capacité de promouvoir les offres numériques du groupe
- vous réalisez les opérations transactionnelles et la gestion des comptes au quotidien
- vous commercialisez les produits bancaires de votre périmètre en face à face ou à distance
- vous détectez ou analysez les besoins des clients afin de proposer les produits et services adaptés aux clients particuliers et professionnels
- vous assurez la maintenance logistique de l'espace commercial en effectuant le réassort, en assurant la netteté des espaces et le bon fonctionnement des meubles dépôts
- vous prenez en charge les procédures liées à l'ouverture et à la fermeture du bureau

Le profil recherché

De formation de type Bac+2 BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), vous disposez d'une première expérience sur ce type de poste.

Il est essentiel que le candidat possède des compétences exceptionnelles en communication et en gestion de la relation client. Une capacité à résoudre les problèmes de manière efficace et à travailler en équipe est également attendue.

La maîtrise des outils informatiques et une connaissance approfondie des techniques de vente et de négociation sont des atouts significatifs pour ce rôle.