Alternance commercial bac 3 (H/F)

49000 ANGERS Accéder à l'annonce en ligne

- Contrat d'apprentissage
- Dès que possible
- Durée : 12 mois
- Temps plein
- Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Le Campus **ESUP** d'Angers, situé au cœur du **Stade Raymond Kopa**, propose un environnement unique et stimulant pour les apprenants, alliant exigence académique et immersion dans le monde professionnel. Dans le cadre de son partenariat avec une entreprise, nous recherchons un(e) alternant(e) motivé(e) pour intégrer un **Bachelor Commerce & Marketing** (en 1 an) dès octobre 2025.

Le poste

Nous recherchons un Commercial (h/f) pour rejoindre notre équipe dynamique à Angers. Ce poste est une formidable opportunité de faire partie d'une concession automobile influente, regroupant 18 vendeurs répartis dans l'Ouest de la France.

En tant que commercial, vous serez chargé de démarcher les garages automobiles et de participer activement au déploiement d'actions commerciales. Vous travaillerez en étroite collaboration avec deux vendeurs pour promouvoir la vente de pièces détachées.

Ce poste est à pourvoir en contrat de 12 mois, avec une date de début dès que possible. C'est un emploi en contrat d'apprentissage, avec un engagement de 35 heures par semaine.

Rejoignez-nous pour une carrière enrichissante et contribuez à notre succès croissant. Cette offre est publiée par une agence réputée, assurant une expérience professionnelle de qualité.

Le profil recherché

Profil Recherché pour le Poste : Commercial (h/f)

Nous recherchons un candidat possédant des compétences exceptionnelles en communication et en négociation. Il est essentiel d'avoir une expérience avérée en vente et une capacité à atteindre et dépasser les objectifs fixés.

Compétences Requises :

1. Communication : Maîtrise de la communication verbale et écrite pour établir et entretenir des relations professionnelles solides.

2. Négociation : Capacité à négocier efficacement pour obtenir les meilleures conditions pour l'entreprise.

3. Gestion de la Relation Client : Compétence dans la gestion et le développement d'un portefeuille client varié.