

Commercial b2b télécoms (H/F)

44150 VAIR SUR LOIRE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 18 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 12.02 / Heure

L'entreprise

L'agence ACTUAL ANCENIS collabore avec une entreprise qui possède 600 agences, 3 écoles de formation, 3 cabinets de recrutement et emploie 3550 collaborateurs.

Le poste

Notre agence recrute pour le compte de son client un(e) Commercial(e) / Chargé(e) de Projets (H/F) dans le domaine des télécoms. Rejoignez une équipe à taille humaine de 8 collaborateurs, dédiée à un grand compte prestigieux : Orange.

Votre mission principale sera d'identifier et d'accompagner les projets immobiliers neufs en devenant l'interlocuteur privilégié des promoteurs et des aménageurs pour le raccordement aux réseaux télécoms.

Vos missions au quotidien :

Intervenir sur l'intégralité du cycle de vente avec une double casquette commerciale et technique :

- Détection et Conseil : Identifier les nouvelles opportunités immobilières et accompagner les promoteurs dans leurs projets.
- Chiffrage technique : Élaborer et envoyer les devis d'adduction et de génie civil.
- Pilotage de projet : Assurer le suivi des Points d'Accès Réseau (PAR) auprès des opérateurs d'infrastructure.
- Suivi commercial : Effectuer les relances commerciales et piloter les dossiers de A à Z.

Coordination : Travailler en étroite collaboration avec les chargés d'affaires terrain, tout en garantissant le respect strict des délais et des jalons imposés par l'Opérateur d'Infrastructure (OI).

Votre profil :

Pour ce poste , nous recherchons une personnalité alliant pugnacité commerciale et attrait pour la technique !

Vous possédez un très fort tempérament commercial : la négociation et le suivi client sont vos moteurs.

Vous êtes capable de lire et de comprendre des plans techniques.

Vous êtes doté(e) d'une excellente élocution et d'une grande aisance téléphonique.

Autonome et rigoureux(se), votre sens de l'organisation vous permet de gérer de multiples dossiers en simultané sans perdre le fil.

Vous avez un véritable esprit d'équipe, un sens aigu du service, et vous recherchez un engagement sur le long terme.

Les conditions de travail :

Horaires tournants pour une meilleure flexibilité : (08h-16h / 09h-17h / 10h-18h).

Cadre de travail dynamique : Un service de 8 personnes œuvrant pour un acteur majeur des télécoms.

Contrat : 18 mois à temps plein avec un salaire de 12.02 € horaire. Début du contrat prévu le 22 avril 2026.

Le profil recherché

Le poste de Commercial B2B Télécoms (H/F) requiert un ensemble de compétences et de niveaux de maîtrise spécifiques. Le candidat idéal doit posséder une expérience professionnelle de moins d'un an et un niveau d'étude sans diplôme.

Il est essentiel que le candidat ait une compréhension approfondie des télécommunications B2B et des compétences solides en gestion de la relation client. La capacité à communiquer efficacement avec les clients et à comprendre leurs besoins est cruciale.

En outre, le candidat doit démontrer une aptitude à travailler en équipe tout en étant capable de travailler de manière autonome pour atteindre les objectifs de vente. Une motivation exceptionnelle et une attitude proactive sont indispensables pour exceller dans ce rôle.