

Vendeur(euse) recherché(e) (H/F)


20256 CORBARA [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 6 mois

L'entreprise

L'agence ACTUAL BELGODERE, fait partie d'un réseau de 600 agences avec 3 écoles de formation, 3 cabinets de recrutement, et 3550 collaborateurs.

Le poste

Nous recherchons un Vendeur (h/f) pour rejoindre notre équipe dynamique à Corbara, 20256 FR. Ce poste est une opportunité idéale pour quelqu'un souhaitant s'épanouir dans un environnement professionnel enrichissant.

Vos principales missions seront d'accueillir les clients (particuliers et professionnels), d'identifier leurs besoins et de les guider dans leurs projets. Vous serez également chargé d'établir des devis, de conclure les ventes et de passer les commandes auprès des fournisseurs, tout en assurant le suivi jusqu'à la livraison.

Le poste est à temps plein avec une durée de contrat de 6 mois, débutant le 19 mai 2026. Les horaires sont de 35 heures par semaine. Possibilité de CDI à la suite.

Nous mettons un point d'honneur à offrir un excellent suivi administratif des achats et des ventes, en veillant à une gestion efficace des commandes et des encaissements.

Ce poste est proposé par notre agence, qui s'engage à vous accompagner tout au long de votre parcours professionnel avec nous. Rejoignez-nous pour une expérience professionnelle enrichissante et pleine de défis!

Le profil recherché

Pour le poste de Vendeur (h/f), nous recherchons un candidat avec un ensemble de compétences bien définies.

Compétences requises :

Le candidat doit posséder des compétences exceptionnelles en service à la clientèle, capables de créer une expérience d'achat positive et mémorable. Une connaissance approfondie des produits est essentielle pour conseiller efficacement les clients et stimuler les ventes.

Une capacité à travailler en équipe est cruciale, car cela garantit un environnement de travail harmonieux et productif. De plus, une aptitude à atteindre et dépasser les objectifs de vente sera considérée comme un atout majeur.

Le candidat idéal doit faire preuve de flexibilité pour s'adapter aux horaires variables, y compris les week-ends et les jours fériés.

Enfin, une présentation professionnelle et une communication efficace sont essentielles pour réussir dans ce rôle.