



Offre d'emploi : Télévendeur ou Commercial sédentaire (H/F)

Qui sommes-nous ?

LA PUISSANCE D'UN GROUPE... L'AGILITÉ D'UNE PME

Depuis 1985, la vocation du Groupe Alizon est d'accompagner ses clients dans leurs stratégies d'achats industriels afin d'accélérer leur compétitivité. Acteur majeur sur le marché des rubans adhésifs techniques, des colles, de l'emballage, et de produits d'hygiène et d'entretien, le groupe assure notamment la représentation de marques mondiales à forte notoriété, avec une large gamme de + de 26 000 produits.

Grâce aux différentes sociétés du groupe, nous proposons également à nos clients un ensemble de prestations de services de négoce, conception, location et traçabilité. Le Groupe Alizon et ses 95 collaborateurs accompagnent ainsi les industriels européens dans leurs stratégies d'achats, leurs demandes d'externalisation et de ressources.

Présents partout en France avec plusieurs agences, ce groupe 100% Français a sa maison mère située à Valence qui regroupe toutes les fonctions supports et administratives ainsi qu'une partie des commerciaux.

La volonté pour les prochaines années est de maintenir ce développement en France mais aussi à l'International avec un actionnaire unique qui l'accompagne dans cette volonté de croissance.

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un assistant administratif Frais Généraux (H/F) sur la zone de Valence qui participera à cette belle aventure.

Vous êtes à la recherche d'un emploi, ou d'un stage de fin d'étude avec perspective de CDI, votre candidature peut nous intéresser.

Nos valeurs :

La culture du service et la satisfaction de nos clients et de nos collaborateurs pour apporter des solutions efficaces par notre savoir-faire et notre réactivité.

Un engagement éthique : l'entraide entre les fonctions de l'entreprise ; le respect et l'exemplarité ; l'honnêteté, la loyauté, l'épanouissement et la fidélité. L'équité et l'application des droits et des réglementations ; la capacité de prendre des décisions en accord avec notre société.

Faire rimer l'écologie avec l'économie au travers de notre responsabilité sociale, environnementale et de développement pérenne.

Un état d'esprit d'entrepreneur afin d'écrire ensemble une page de l'histoire. Avoir l'ambition de viser la performance pour apporter une valeur au développement de notre groupe.

La convivialité, la simplicité et l'humilité ciment de notre vivre ensemble.



Poste et missions :

Rattaché(e) au Responsable du Service Télévente, vous serez impliqué(e) dans le développement du CA suivant les objectifs fixés par la Direction.

Dans le cadre de vos missions, un portefeuille clients/prospects B to B vous sera attribué en tant que commercial sédentaire, vous avez en charge, au sein d'un plateau télévente, de développer le chiffre d'affaires, d'ouvrir de nouveaux compte clients, et de pérenniser la relation client.

En tant que Commercial sédentaire, votre mission principale sera de développer le chiffre d'affaires de votre portefeuille clients et prospects en réalisant des appels sortants, afin de promouvoir nos différents produits et services.

Vos missions sont simples, vous prenez en charge :

- Le traitement et le suivi des appels sortants
- La découverte du besoin client
- Le suivi des clients, et la pérennisation de la relation client
- Le déploiement de nos offres promotionnelles
- La prise de rendez-vous pour l'équipe commerciale itinérante
- Le traitement administratif, via un ERP

Profil :

Vous êtes idéalement issu(e) d'un Bac Pro ou d'un BAC +2 en vente, en commerce ou en négociation relations clients, et vous disposez de bonnes qualités relationnelles avec le sens du service client.

Vous savez travailler en équipe, vous aimez le challenge, et êtes autonome et organisé(e)

Ces qualités sont l'ADN de notre entreprise, celles-ci vous garantiront une bonne intégration et votre réussite professionnelle avec nous.

A savoir :

Horaire de travail : Temps complet réparti du lundi au jeudi de 08h00 à 16h ou 17h00 selon les jours, et le vendredi de 08h00 à 12h00. Semaine à 4 jours et demi.

Salaire : à partir 22 200 € brut annuel plus l'équivalent de 2 mois de salaire en primes sur objectifs