

# SHORT LIST MATCH TP

✓ Poste Commercial



EXEMPLE DE RAPPORT



## Recrutement- Assessment

### Poste de Conseiller Commercial H/F

#### CANDIDATS DE LA SHORTLIST :

Claire AAA	Sébastien CAMBON	Paul DURAND	Isabelle BOUMAI
---------------	---------------------	----------------	--------------------

#### 1. OBJECTIFS PRINCIPAUX DU POSTE

Le poste de Conseiller Commercial H/F chez NovaEco Services s'inscrit dans une logique de développement commercial maîtrisé, avec une forte orientation satisfaction client et fidélisation. Le contexte montre une volonté de croissance durable davantage qu'une logique de vente agressive ou opportuniste.

Les missions principales consistent à :

- Accueillir et traiter des appels entrants,
- Comprendre les besoins des clients,
- Conseiller des solutions adaptées,
- Transformer les demandes en ventes,
- Construire une relation de confiance,
- Assurer un suivi qualitatif de la relation client,
- Participer au développement commercial de l'entreprise.

Les enjeux du poste semblent être :

- Maintenir une performance commerciale régulière dans le temps,
- Créer une relation client rassurante et professionnelle,
- Conserver une stabilité émotionnelle face au refus ou aux objections,
- Respecter des méthodes commerciales structurées,
- Développer progressivement les compétences commerciales grâce à l'accompagnement interne,
- Trouver un équilibre entre autonomie commerciale et respect du cadre.

L'offre indique clairement que l'entreprise ne recherche pas un profil "ultra-commercial" orienté conquête agressive, mais plutôt un profil fiable, constant et structuré, capable de performer dans la durée avec une bonne qualité relationnelle.

## 2. PROFIL SOUS FORME DE SCÉNARIO

Qualité / Scénario	Priorité	Commentaires
<b>COMMERCIAL EQUILIBRE – RELATION/RESULTAT</b>	★★★★	Profil probablement le plus recherché. La personne devrait savoir vendre avec naturel tout en créant une relation de confiance stable. Bon équilibre entre écoute, persuasion et respect du cadre.
<b>ÉLEVEUR / FIDELISATEUR</b>	★★★★	Très cohérent avec le traitement d'appels entrants et la satisfaction client. Importance de la régularité, du suivi et de la qualité relationnelle.
<b>VENDEUR-CONSEIL / CONSULTANT COMMERCIAL</b>	★★★	Profil intéressant si la personne sait analyser les besoins et rassurer le client avec une posture professionnelle et structurée.

## Verbes d'action dominants

Thématique	Verbes d'action	Dominante observée
Relation client	Accompagner, écouter, rassurer, conseiller	Relation de confiance
Commerce	Identifier, proposer, transformer, convaincre	Performance commerciale maîtrisée
Organisation	Suivre, structurer, appliquer, organiser	Régularité et fiabilité
Développement	Progresser, apprendre, évoluer	Montée en compétences
Satisfaction	Fidéliser, maintenir, satisfaire	Vision long terme

## Culture d'entreprise probable (SONCO)

CULTURE DETECTEE	Niveau de validation	Commentaires
<b>CULTURE COLLABORATIVE</b>	★★★★	L'ambiance conviviale, la montée en compétences, l'accompagnement personnalisé et la bienveillance ressortent fortement.
<b>CULTURE NEO-COLLABORATIVE</b>	★★★	Le développement commercial et la recherche de performance restent présents, avec autonomie progressive et responsabilisation.
<b>CULTURE NEO-OFFENSIVE MODEREE</b>	★★	Orientation résultats présente mais visiblement encadrée et équilibrée. Peu de signaux d'hyper-compétition ou de pression agressive.

[Plus d'info](#)

### 3. TRADUCTION DU POSTE EN QUALITES DE PERSONNALITE RECHERCHEES

ATTENDUS DU POSTE	Niveau de priorité	de Traduction comportementale attendue
ORIENTATION RESULTATS EQUILIBREE	★★★★	Recherche d'une performance commerciale régulière et durable sans logique de vente agressive ou impulsive.
RESISTANCE A L'ECHEC	★★★★	Capacité à gérer les refus et objections sans perte importante d'énergie ou de motivation.
STRESS MOTEUR POSITIF	★★★★	Le stress devrait soutenir l'action commerciale et la persévérance sans devenir paralysant émotionnellement.
RELATION DE CONFIANCE	★★★★	Aptitude à rassurer rapidement le client et instaurer une relation commerciale qualitative.
AISANCE RELATIONNELLE ET TELEPHONIQUE	★★★★	Communication fluide, naturelle et engageante dans les échanges à distance.
RESPECT DU CADRE ET DES METHODES	★★★★	Capacité à suivre les process commerciaux, scripts et consignes tout en restant naturel dans l'échange.
PRISE D'INITIATIVES MESUREE	★★★★	Savoir rebondir commercialement et conduire un entretien sans excès d'autonomie ni passivité.
RIGUEUR ET ORGANISATION	★★★★	Importance d'un fonctionnement structuré permettant un suivi régulier et fiable des dossiers et échanges clients.
REGULARITE COMPORTEMENTALE	★★★★	Recherche d'un profil stable, constant et fiable dans la durée plutôt qu'un profil très fluctuant.
ÉCOUTE ACTIVE ET COMPREHENSION DU BESOIN	★★★★	Capacité à identifier rapidement les attentes du client afin de proposer une solution adaptée.
PERSUASION MESUREE	★★★	Savoir convaincre sans créer de pression commerciale excessive ou de relation trop directive.
EMPATHIE EQUILIBREE	★★★	Comprendre les besoins et émotions du client sans perdre l'objectif commercial.
COMMUNICATION RASSURANTE	★★★	Le poste semble valoriser une approche professionnelle, sécurisante et constructive.

ATTENDUS DU POSTE	Niveau de priorité	de Traduction comportementale attendue
ADAPTABILITE	☆☆☆	Capacité à intégrer les outils, méthodes et évolutions de l'environnement commercial.
CAPACITE A RELATIVISER	☆☆☆	Important pour maintenir une stabilité émotionnelle et commerciale dans la durée.
ASSURANCE RELATIONNELLE MODEREE	☆☆☆	Le poste nécessite de la confiance en soi sans domination relationnelle excessive.
SOUPLESSE RELATIONNELLE	☆☆☆	Adapter son discours et son rythme selon le client et la situation rencontrée.
MOTIVATION PAR LES RESULTATS	☆☆☆☆	Les objectifs et la rémunération variable doivent soutenir l'engagement commercial.
MOTIVATION PAR LA SATISFACTION CLIENT	☆☆☆☆	Importance d'une logique de fidélisation et de qualité relationnelle dans la culture du poste.
SENS DU COLLECTIF	☆☆☆	L'environnement semble favoriser une ambiance collaborative et bienveillante.

## 4. COMPETENCES COMMERCIALES

COMPETENCES COMMERCIALES ATTENDUES	Niveau de priorité	Traduction opérationnelle attendue
COMPRENDRE LE BESOIN CLIENT	★★★★	Capacité à écouter activement, analyser rapidement les attentes et détecter les besoins implicites.
CREER RAPIDEMENT UNE RELATION DE CONFIANCE	★★★★	Installer un climat rassurant et crédible dès le début de l'échange téléphonique.
ADAPTER SON DISCOURS COMMERCIAL	★★★★	Ajuster son argumentation selon le profil et les réactions du client.
TRANSFORMER LES LEADS ENTRANTS	★★★★	Capacité à conclure commercialement de manière fluide et naturelle.
CONVAINCRE SANS AGRESSIVITE	★★★★	Influencer positivement sans créer de tension ou de pression excessive.
MAINTENIR UNE PERFORMANCE REGULIERE	★★★★	Être performant dans la durée avec une dynamique stable et fiable.
RESISTER AUX OBJECTIONS	★★★★	Garder une posture constructive malgré les hésitations ou refus clients.
RESPECTER LES METHODES COMMERCIALES	★★★★	Suivre les process et outils internes tout en gardant une communication naturelle.
REBONDIR PENDANT L'ENTRETIEN	★★★	Capacité à reformuler, relancer et conduire l'échange commercial avec souplesse.
FIDELISER LA RELATION CLIENT	★★★	Construire une satisfaction durable et une relation de confiance favorable à la continuité commerciale.
GERER LE RYTHME COMMERCIAL	★★★	Maintenir une qualité relationnelle malgré les objectifs et le volume d'activité.
DEVELOPPER UNE POSTURE DE CONSEIL	★★★	Être perçu comme utile, crédible et orienté solution plutôt que comme un vendeur agressif.
TRAVAILLER DANS UNE LOGIQUE COLLECTIVE	★★★	Capacité à évoluer dans un environnement collaboratif et à intégrer les retours et accompagnements.

## 5. SYNTHÈSE – PROFIL CIBLE

Élément clé	Attendu principal
Type de commercial recherché	Commercial équilibré orienté fidélisation
Style relationnel	Rassurant, fluide, crédible
Orientation dominante	Résultats réguliers + satisfaction client
Rapport au cadre	Respect des méthodes avec autonomie mesurée
Gestion du stress	Stable face aux refus et objectifs
Dynamique commerciale	Convaincre sans agressivité
Culture adaptée	Collaborative orientée résultats

## 6. POINTS COMPLEXES OU NÉCESSITANT UNE ATTENTION PARTICULIÈRE

Vigilance	Risque associé
Excès de tempérament commercial	Vente trop agressive / faible fidélisation
Sensibilité émotionnelle forte	Difficulté à gérer refus et pression
Trop d'autonomie	Écart au cadre commercial
Profil trop prudent	Difficulté à transformer les leads
Individualisme fort	Intégration plus difficile dans la culture collaborative

# SYNTHESE COMPARATIVE DES CANDIDATS PAR RAPPORT AU POSTE

L'analyse comparative est dynamique, elle est réalisée au regard des attendus du poste et de son environnement. Ce n'est pas une comparaison « dans l'absolu » mais bien ciblée.

**TABEAU 1 – COMPARATIF DES SOFTSKILLS**

ATTENDUS DU POSTE	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>ORIENTATION RESULTATS EQUILIBREE</b> ★★★★★	● Forte implication et orientation performance avec sens des responsabilités développé.	● Très forte dynamique résultats et volonté de progression.	● Orientation plus équilibrée entre relation et objectifs.	● Recherche de résultats avec stabilité et constance.
<b>RESISTANCE A L'ECHEC</b> ★★★★★	● Peut être plus affectée émotionnellement sous pression prolongée.	● Bonne capacité à rebondir et à maintenir l'action.	● Approche prudente permettant une certaine stabilité émotionnelle.	● Bonne stabilité émotionnelle face aux tensions.
<b>STRESS MOTEUR MODERE</b> ★★★★★	● Stress davantage intériorisé et potentiellement freinant.	● Fonctionne avec intensité et stimulation positive.	● Stress plutôt inhibiteur et prudent.	● Fonctionnement plus contrôlé et sécurisant que dynamique.
<b>STABILITE EMOTIONNELLE</b> ★★★★★	● Sensibilité émotionnelle plus présente sous surcharge.	● Intensité émotionnelle maîtrisée mais énergique.	● Fonctionnement prudent et intériorisé.	● Très bonne régulation émotionnelle et stabilité globale.
<b>RELATION DE CONFIANCE</b> ★★★★★	● Relation rassurante mais plus indépendante.	● Création de lien rapide et naturelle.	● Relation sincère et respectueuse mais plus discrète.	● Relation stable, fiable et sécurisante.

ATTENDUS DU POSTE	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>AISANCE RELATIONNELLE</b> ★★★★	● Bonne aisance relationnelle avec adaptabilité.	● Très forte aisance sociale et fluidité relationnelle.	● Communication plus réservée et peu démonstrative.	● Relationnel plus posé et structuré.
<b>RESPECT DU CADRE</b> ★★★★	● Bonne adaptation mais besoin d'autonomie perceptible.	● Forte spontanéité pouvant réduire le respect du cadre.	● Respect des règles et fonctionnement structuré.	● Très bonne intégration des règles et méthodes.
<b>PRISE D'INITIATIVES MESUREE</b> ★★★★	● Peut parfois manquer de spontanéité commerciale.	● Forte initiative avec risque d'excès d'autonomie.	● Initiative prudente et réfléchie.	● Faible spontanéité dans l'action commerciale.
<b>ORGANISATION ET RIGUEUR</b> ★★★★	● Réactive et multitâche mais plus intuitive que méthodique.	● Organisation souple et adaptable.	● Fonctionnement structuré et anticipateur.	● Très bonne méthodologie et régularité.
<b>REGULARITE COMPORTEMENTALE</b> ★★★★	● Intensité émotionnelle pouvant créer des variations de rythme.	● Dynamique forte mais parfois fluctuante.	● Fonctionnement stable et prudent.	● Très bonne stabilité quotidienne.
<b>ÉCOUTE ACTIVE</b> ★★★★★	● Bonne compréhension intuitive du client.	● Écoute présente mais parfois orientée action rapide.	● Très bonne capacité d'écoute et de compréhension.	● Écoute structurée et attentive.
<b>PERSUASION MESUREE</b> ★★★★	● Bonne capacité de conviction sans excès dominant.	● Persuasion forte mais parfois plus directe.	● Influence commerciale plus limitée naturellement.	● Conviction progressive et rationnelle.
<b>EMPATHIE EQUILIBREE</b> ★★★★	● Empathie présente avec besoin de protection personnelle.	● Forte empathie et implication relationnelle.	● Écoute profonde et compréhension relationnelle.	● Empathie plus contenue et maîtrisée.

ATTENDUS DU POSTE	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>COMMUNICATION RASSURANTE</b> ★★ ★	● Communication impliquée et structurée.	● Communication dynamique mais parfois plus intense.	● Communication calme et respectueuse.	● Communication rassurante et méthodique.
<b>ADAPTABILITE</b> ★★ ★	● Bonne capacité d'ajustement et souplesse.	● Forte adaptabilité et réactivité.	● Fonctionnement plus prudent face au changement.	● Adaptation mesurée et progressive.
<b>CAPACITE A RELATIVISER</b> ★★ ★	● Forte implication émotionnelle dans les enjeux.	● Relativisation correcte grâce à une dynamique positive.	● Bonne prise de recul globale.	● Fonctionnement sérieux et contrôlé.
<b>ASSURANCE RELATIONNELLE MODEREE</b> ★★ ★	● Bonne confiance relationnelle et présence affirmée.	● Forte affirmation pouvant parfois devenir directive.	● Confiance encore en développement.	● Assurance plus discrète mais stable.
<b>SOUPLESSE RELATIONNELLE</b> ★★ ★	● Bonne adaptation aux interlocuteurs.	● Grande facilité relationnelle et flexibilité.	● Approche plus prudente et observatrice.	● Souplesse maîtrisée dans le cadre.
<b>MOTIVATION PAR LES RESULTATS</b> ★★ ★ ★	● Forte implication dans les objectifs et la réussite.	● Très forte motivation à performer et progresser.	● Motivation davantage liée à la qualité et au sens.	● Motivation équilibrée entre stabilité et résultats.
<b>MOTIVATION PAR LA SATISFACTION CLIENT</b> ★★ ★ ★	● Souhaite apporter des solutions concrètes.	● Très impliqué dans la relation et l'accompagnement.	● Forte orientation aide et compréhension.	● Approche stable et qualitative de la relation client.
<b>SENS DU COLLECTIF</b> ★★ ★ ★	● Fonctionnement plus autonome et indépendant.	● Très bonne dynamique collective et relationnelle.	● Fonctionnement plus individuel et réservé.	● Bonne intégration dans un collectif structuré.

**TABEAU 2 – COMPARATIF SUR LE VOLET COMMERCIAL**

COMPÉTENCES COMMERCIALES ATTENDUES	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>COMPRENDRE LE BESOIN CLIENT</b> ★★★★★	● Compréhension intuitive et bonne lecture relationnelle.	● Analyse rapide mais parfois davantage orientée action.	● Très bonne qualité d'écoute et de compréhension.	● Analyse structurée et méthodique des besoins.
<b>CREER RAPIDEMENT UNE RELATION DE CONFIANCE</b> ★★★★★	● Relation rassurante avec implication forte.	● Très forte capacité à créer du lien rapidement.	● Relation sincère mais plus discrète.	● Relation stable et sécurisante.
<b>ADAPTER SON DISCOURS COMMERCIAL</b> ★★★★★	● Bonne souplesse relationnelle et adaptabilité.	● Très bonne agilité relationnelle et verbale.	● Adaptation plus lente et prudente.	● Adaptation structurée mais moins spontanée.
<b>TRANSFORMER LES LEADS ENTRANTS</b> ★★★★★	● Potentiel de transformation qualitatif mais plus émotionnel sous pression.	● Très forte dynamique de transformation commerciale.	● Difficulté probable à pousser naturellement vers la conclusion.	● Transformation plus prudente et progressive.
<b>CONVAINCRE SANS AGRESSIVITE</b> ★★★★★	● Conviction présente avec bon équilibre relationnel.	● Peut parfois être perçu comme plus direct ou intense.	● Conviction discrète et respectueuse.	● Conviction rassurante et posée.
<b>MAINTENIR UNE PERFORMANCE REGULIERE</b> ★★★★★	● Variations possibles selon la charge émotionnelle.	● Forte énergie mais fonctionnement plus fluctuant.	● Régularité prudente mais intensité limitée.	● Très bonne stabilité comportementale et opérationnelle.

COMPÉTENCES COMMERCIALES ATTENDUES	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>RESISTER AUX OBJECTIONS</b> ☆☆☆☆	● Peut être plus impactée émotionnellement par le refus.	● Bonne résistance et capacité de rebond.	● Difficulté potentielle dans les phases de tension commerciale.	● Bonne stabilité mais moins offensive commercialement.
<b>RESPECTER LES METHODES COMMERCIALES</b> ☆☆☆	● Bonne adaptation avec besoin d'autonomie.	● Forte spontanéité pouvant s'éloigner du cadre.	● Très bon respect des méthodes et procédures.	● Très bonne intégration des process et consignes.
<b>REBONDIR PENDANT L'ENTRETIEN</b> ☆☆☆	● Bonne capacité d'adaptation dans l'échange.	● Très grande réactivité relationnelle et commerciale.	● Rebond plus prudent et analytique.	● Fonctionnement plus méthodique que spontané.
<b>FIDELISER LA RELATION CLIENT</b> ☆☆☆	● Relation impliquée et qualitative.	● Très bonne dynamique relationnelle et engagement client.	● Forte qualité de relation durable.	● Très bonne stabilité relationnelle et suivi probable de qualité.
<b>GERER LE RYTHME COMMERCIAL</b> ☆☆☆	● Peut absorber fortement la pression émotionnelle.	● Fonctionnement rapide avec risque de dispersion.	● Rythme plus prudent mais stable.	● Bonne gestion du rythme et régularité.
<b>DEVELOPPER UNE POSTURE DE CONSEIL</b> ☆☆☆	● Bonne implication et volonté d'apporter des solutions.	● Approche plus dynamique que consultative.	● Très bonne posture d'écoute et de conseil.	● Posture rassurante et structurée.
<b>TRAVAILLER DANS UNE LOGIQUE COLLECTIVE</b> ☆☆☆	● Fonctionnement plus autonome.	● Très bonne intégration relationnelle et collective.	● Fonctionnement plus réservé dans les dynamiques de groupe.	● Bonne compatibilité avec un collectif structuré.

**TABLEAU 3 – SCENARIOS COMPARATIFS**

SCENARIO DE PROFIL	Claire A	Sébastien C	Paul D	Isabelle B
<b>COMMERCIAL EQUILIBRE ORIENTE FIDELISATION</b>	● Bonne qualité relationnelle avec implication forte.	● Profil plus dynamique et offensif que fidélisateur structuré.	● Approche relationnelle qualitative mais moins commerciale.	● Très bonne cohérence avec un modèle stable et fidélisant.
<b>FIDELISATEUR RESILIENT</b>	● Résilience plus émotionnelle et fluctuante.	● Bonne énergie de rebond et implication relationnelle.	● Relation stable mais moins dynamique commercialement.	● Très bonne stabilité et continuité relationnelle.
<b>VENDEUR-CONSEIL CADRE</b>	● Bonne capacité de conseil avec autonomie marquée.	● Peut sortir plus facilement du cadre prévu.	● Très bonne posture d'écoute et de conseil.	● Très bonne adéquation avec une posture structurée et rassurante.
<b>COMMERCIAL DYNAMIQUE STRUCTURE</b>	● Dynamique présente mais plus émotionnelle.	● Très forte dynamique commerciale naturelle.	● Dynamique commerciale plus faible.	● Fonctionnement plus prudent que dynamique.
<b>ADEQUATION AVEC LA CULTURE COLLABORATIVE ORIENTEE RESULTATS</b>	● Compatible avec besoin d'autonomie.	● Très bonne compatibilité avec environnement stimulant et collectif.	● Compatible avec environnement bienveillant et stable.	● Très bonne cohérence avec une culture collaborative structurée.

## Verbes d'action dominants des candidats

<b>CANDIDAT</b>	<b>Verbes d'action dominants</b>	<b>Lecture comportementale</b>
<b>CLAIRE A</b>	Créer, diriger, transformer, négocier	Fonctionnement orienté action, implication et recherche d'impact.
<b>SEBASTIEN C</b>	Accompagner, négocier, développer, vendre	Dynamique relationnelle forte et orientation développement commercial.
<b>PAUL D</b>	Organiser, analyser, améliorer, consulter	Fonctionnement analytique, prudent et structuré.
<b>ISABELLE B</b>	Guider, structurer, anticiper, former	Approche méthodique, rassurante et organisée.

## CONCLUSION COMPARATIVE FINALE

### Synthèse comparative des candidats – Conseiller Commercial H/F

CANDIDAT	Scénario dominant	Points forts principaux	Points de vigilance	Adéquation globale au poste
<b>SEBASTIEN C</b>	Commercial dynamique orienté transformation	Très forte aisance relationnelle, énergie commerciale élevée, capacité à créer rapidement du lien, dynamique de persuasion naturelle, bonne résistance à l'échec, forte motivation résultats.	Peut parfois sortir du cadre, tendance à la spontanéité excessive, fonctionnement potentiellement fluctuant dans la durée sous forte stimulation.	● Très bonne adéquation avec le besoin commercial et la dynamique du poste.
<b>ISABELLE B</b>	Conseillère commerciale stable et fidélisante	Très bonne stabilité émotionnelle, forte fiabilité, respect du cadre, communication rassurante, régularité comportementale, bonne qualité relationnelle dans la durée.	Peut manquer d'initiative commerciale spontanée et d'intensité dans la transformation commerciale.	● Très bonne adéquation avec la stabilité et la culture collaborative recherchées.
<b>CLAIRE A</b>	Commerciale impliquée orientée résultats	Forte implication personnelle, bonne confiance relationnelle, capacité de conviction équilibrée, adaptabilité, orientation résultats développée.	Sensibilité émotionnelle plus forte sous pression, risque de surcharge émotionnelle et de fluctuations de rythme.	● Bonne adéquation avec quelques réserves sur la stabilité émotionnelle durable.
<b>PAUL D</b>	Vendeur-conseil prudent et analytique	Très bonne écoute, réflexion structurée, posture de conseil qualitative, stabilité comportementale, approche respectueuse et méthodique.	Intensité commerciale plus faible, persuasion moins naturelle, difficulté probable dans les phases de transformation ou de rythme soutenu.	● Adéquation plus partielle pour un poste nécessitant davantage de dynamique commerciale.

#### Légende comparative :

- adéquation très forte au besoin du poste
- écart significatif avec l'attendu principal
- adéquation solide avec quelques nuances
- forte dissonance avec le besoin identifié
- adéquation partielle ou plus contextuelle

# ELEMENTS COMMUNIQUEES POUR ANALYSER L'OFFRE D'EMPLOI

## DÉTAILS DU POSTE

=====

Nom du projet: Conseiller Commercial

## INTITULÉ DU POSTE

-----

Conseiller Commercial H/F

## BRIEF

-----

Les profils les plus commerciaux ne sont pas les meilleurs. On recherche plutôt des personnes stables avec des résultats réguliers. Il faut résister à l'échec, avoir un stress positif et une prise d'initiatives mesurée tout en sachant suivre des instructions. La prise d'initiatives reste importante pour mener un entretien commercial.

## OFFRE D'EMPLOI

-----

CONSEILLER COMMERCIAL H/F

Salaire : 22 000,00 € à 38 000,00 € par an

CDI – Temps plein

## Qui sommes-nous ?

NovaEco Services, filiale du Groupe Altéris, accompagne les particuliers avec des solutions innovantes et éco-responsables destinées à améliorer leur confort et leur quotidien.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Conseiller(ère) Commercial(e) motivé(e), dynamique et orienté(e) satisfaction client.

## Le poste

En tant que Conseiller Commercial H/F, vous prenez en charge uniquement des appels entrants afin de :

Accompagner les clients dans leurs demandes,

Identifier leurs besoins,

Proposer les solutions les plus adaptées,

Transformer un maximum de leads en clients,

Assurer un suivi de qualité et développer la satisfaction client.

Vous évoluez dans un environnement stimulant avec des outils performants et un accompagnement à votre montée en compétences.

## Profil recherché

Vous aimez le contact client et la relation commerciale.

Vous êtes :

À l'aise au téléphone,

Dynamique et persuasif(ve),

Orienté(e) résultats,

Rigoureux(se) et organisé(e),  
Capable de créer une relation de confiance rapidement.  
Une première expérience commerciale ou en relation client est appréciée, mais les profils débutants motivés sont également bienvenus.

Ce que nous proposons  
Une formation complète à nos méthodes et outils,  
Un accompagnement personnalisé,

Une rémunération attractive fixe + variable,  
Des perspectives d'évolution,  
Une ambiance de travail conviviale et bienveillante.

#### Conditions

Type de contrat : CDI  
Temps de travail : Temps plein  
Rémunération : de 22 000 € à 38 000 € par an selon profil et performances  
Horaires : du lundi au vendredi  
Lieu : poste basé en France

Rejoignez-nous !  
Vous souhaitez intégrer une entreprise en pleine croissance et participer à une aventure humaine et commerciale stimulante ?  
Envoyez-nous votre candidature dès maintenant.

#### CULTURE

-----  
Collaborative avec une orientation résultats en développement

#### PROFIL COMMERCIAL

-----  
Oui