



## Communiqué RH

### APPEL A CANDIDATURE CDD

INTITULE DU POSTE	DESTINATION DES CANDIDATURES
<b>Conseiller Commercial Terrain (F/H)</b>	ORANGE AVENIRS
<b>LOCALISATION</b> <b>DMSC : Baie-Mahault - Guadeloupe</b>	

Transmission des dossiers : Lettre de motivation, curriculum vitae, à transmettre à Pole emploi :  
**Le site Pole Emploi est accessible à tous (demandeurs d'emploi ou non).**

Référence pôle emploi : **113MNQH**

Date limite de réception des dossiers : **14 Mai 2021** – L'offre est susceptible d'être clôturée avant la fin de l'échéance de parution en cas de sélection d'une candidature.

Disponibilité : **immédiate**



## Conseiller Commercial Terrain (F/H)

### **Identification du poste**

Contrat à Durée Déterminée : 6 mois.

Localisation géographique : Baie-Mahault - Guadeloupe

Directions : Direction Marketing Commerciale et Communication

Rattachement hiérarchique : Responsable Département Performance et Développement Commercial

Statut : Classification CCNT C

Code emploi : F00070

Fourchette de rémunération : 25 178 K€

### **Mission**

Vous êtes en charge de la commercialisation des offres et services Orange fibre optique pour le Grand Public et les Professionnels en porte à porte et de l'accompagnement du client.

### **Activités principales :**

- Prospecter les zones fibrées confiées
- Promouvoir et commercialiser les offres de services très hauts débit aux particuliers et aux professionnels
- Assurer une qualification de la zone démarchée
- Repérer, traiter et faire remonter à son management les dysfonctionnements relatifs à la bonne conduite des activités
- Honorer les rdv issus du démarchage ou de l'apport d'affaires
- Commercialiser nos produits et offres complémentaires
- Assurer le suivi et l'atteinte des objectifs fixés
- Etablir un débrief journalier pour un feedback constructif et mettre en place en parallèle des plans d'action adaptés
- Assurer le reporting des activités et des ventes
- Organiser et participer ponctuellement à des opérations événementielles de promotion et de vente

### **Activités spécifiques du poste :**

Travaille à domicile et se déplace chez les clients. Déplacements à prévoir sur un secteur géographique déterminé. Est amené à se déplacer en binôme. Horaires décalés.

### **Compétences :**

- Sens du commerce
- Savoir argumenter et capter l'attention de son interlocuteur dans un temps minime
- Sens du contact
- Organisation et capacité à travailler en autonomie
- Traitement de la relation client de bout en bout
- Rigueur et ténacité
- Capacité de se remettre en question
- Connaître les produits et les services
- Connaître les offres concurrentes
- Connaître le parcours achat Fibre, les process/SI

### **Commentaires :**

Un apprentissage des techniques de vente et des produits est prévu au démarrage. Par la suite, diverses formations sont prévues pour connaître les nouveaux produits et se perfectionner dans cette pratique.