

télévendeur(se)

Le(la) télévendeur(se) est l'interlocuteur privilégié des clients de sa région. En collaboration quotidienne avec le(la) chef de secteur, il(elle) est en charge de la prise des commandes et contribue à l'atteinte des objectifs de vente du site.



« Tous les jours, j'ai plaisir à retrouver l'équipe télévente et mes clients. Mon rôle au sein du service consiste à prendre les commandes et être force de proposition sur les nouveaux produits et les promotions, toujours dans l'objectif de satisfaire les clients. Je travaille également en binôme avec deux chefs de secteur, il y a une vraie relation de confiance entre nous. Au téléphone, tout va très vite, c'est un métier dans lequel il faut être dynamique ! »

Agnès
Télévendeuse
Bourgogne / Franche-Comté

responsabilités

- Prendre les commandes de produits des clients par téléphone, dans une démarche active de vente, tout en respectant des objectifs commerciaux.
- Jouer un rôle de conseil auprès des clients sur nos gammes de produits et instaurer une relation de confiance avec eux.
- Développer le chiffre d'affaires de votre portefeuille selon la stratégie commerciale définie.

profil

Vous avez la fibre commerciale et le goût des challenges quotidiens. Doté(e) d'un très bon relationnel, vous êtes à l'écoute des clients, avez le sens du service et êtes force de proposition.

évolution

En tant que télévendeur(se), vous pourrez, selon vos réalisations et réussites, évoluer sur un poste de chef de secteur ou de responsable télévente.