

**Vous avez du talent ?
Rejoignez-nous !**



Assistant(e) Commercial(e) H/F



CDI



Templemars
(59)



Formation
BAC +2/3



2 à 3 ans
d'expérience



500
Collaborateurs

30
Sites en France

60 M€
Chiffres d'affaires

5%
inclusion

40 ans
Âge moyen

40% 60%



Vous vous retrouvez dans le profil ci-dessous ? Ce poste est fait pour vous !

Vous êtes une personne engagée et curieuse, convaincue qu'il y a de belles choses à faire ? Vous souhaitez participer activement à un projet d'entreprise, dans un cadre dynamique tourné vers l'environnement, l'humain, l'innovation et le service client ?

Postulez !

NOTRE ACTIVITÉ

NOS CLIENTS

- Gestionnaires d'immeuble tertiaire
- Syndics & Copropriétés
- Bailleurs Sociaux
- Promoteurs

NOTRE MISSION

- Proposer des services clés en main à nos clients
- Conseil en amélioration en performance énergétique des bâtiments
- Gestion des consommations d'eau et d'énergie

NOTRE OBJECTIF

Permettre à nos clients d'améliorer la performance durable de leur patrimoine et d'y associer des services innovants.

CE QU'ON ATTEND DE VOUS

Au sein de notre Back Office Commercial de la Direction Régionale Nord, vous assistez et apportez le soutien opérationnel nécessaire au développement commercial du Chiffre d'Affaires Habitat Collectif privé de la Région. Vos missions au quotidien :

Missions principales

- En binôme avec les commerciaux, vous suivez et développez un portefeuille d'affaires,
- Prise de rendez-vous, relance téléphonique, prospection,
- Qualification, chiffrage et réalisation de devis selon un process défini,
- Réalisation de campagnes commerciales spécifiques (prospection neuf, nouvelles offres),
- Exploitation du CRM (devis, suivi des ventes, garant de la qualité de la donnée CRM),
- Support administratif des commerciaux – Interface services transverses.

**Vous avez du talent ?
Rejoignez-nous !**



Assistant(e) Commercial(e) H/F



CDI



Templemars
(59)



Formation
BAC +2/3



2 à 3 ans
d'expérience

Et parce que vous êtes le candidat idéal, de formation Bac +2, idéalement BTS Action Commerciale, vous possédez un sens aigu du commerce et de la satisfaction clients (internes et externes) avec le respect des délais.

Doté(e) d'une aisance téléphonique, d'aptitudes relationnelles (qualité de contact, de communication) et capacité à s'intégrer au sein d'une équipe.

Votre capacité de travail, votre rigueur, votre sens des priorités, votre réactivité, autonomie et polyvalence seront les atouts qui vous permettront d'intégrer ce poste avec réussite et d'évoluer dans notre entreprise en fort développement.

La connaissance des syndicats de copropriétés serait appréciée.

La connaissance du CRM (Salesforce) est un plus.

Vous maîtrisez l'outil bureautique, principalement Excel.

POURQUOI NOUS REJOINDRE

Groupe OCEA est une société dynamique, innovante, conviviale où la bonne humeur et l'esprit d'équipe sont présents au quotidien.

Elle vous propose :

- Un Groupe, 3 expertises sur un marché porteur
- Un accord RSE et un Accord Télétravail
- Un parcours d'intégration
- Un environnement de travail passionnant et stimulant
- Un plan de développement individualisé avec la possibilité d'évoluer en interne
- Un Comité Social et Économique
- Une carte tickets restaurant
- Une mutuelle familiale et une surcomplémentaire santé
- Une prise en charge des frais de transport public à hauteur de 90%

Et parce qu'OCEA Smart Building est une société engagée, elle a signé un accord RSE et poursuit, sa volonté de favoriser l'embauche des personnes en situation de handicap.

ENSEMBLE POUR DÉVELOPPER LA CROISSANCE !

N'attendez plus et faites nous parvenir votre candidature en 1 click en envoyant votre CV et lettre de motivation par mail à :

recrutement@oceasb.com en mentionnant la référence :

ASSCO/2023/59

Préparez votre entretien grâce à notre site internet
www.groupe-ocea.fr



On recrute !

