**Assistant Commercial Sédentaire / Déplacement ponctuels**

**La CAPEB (Chambre des Artisans et Petites Entreprises du Bâtiment)**est la première Organisation Professionnelle de France en nombre d’adhérents. Ses missions sont de les représenter pour défendre leurs intérêts (collectifs et individuels) partout et à chaque fois que nécessaire. Entre autres problématiques, ces petites structures ne disposent pas de tous les services des plus grandes entreprises (RH, juridique, social, R&D..). Et le chef d’entreprise doit faire face, tout seul, à toutes ces questions pour lesquelles il n’a généralement pas été formé.

Dotée d’une équipe dynamique de 6 personnes, la CAPEB s’efforce de répondre aux attentes et aux besoins de ses adhérents, pratiquement tous Artisans du Bâtiment, avec une attention particulière pour leur offrir **des solutions concrètes et rapides**, adaptées à leurs situations et contraintes professionnelles. **Aujourd’hui,**la CAPEB est à la recherche d’un nouveau talent pour rejoindre son équipe motivée et dynamique dans le but de contribuer à poursuivre son développement.

Vous avez le goût du challenge, vous êtes déterminé et vous souhaitez le prouver… alors **rejoignez- nous !**

**Vos missions, si vous l’acceptez, sous la supervision du Chargé de Développement :**

* Rechercher le contact de nouveaux Artisans / Partenaires
* Développer un portefeuille de Clients et de Partenaires
* Prospection, offres, relances, validation.
* Etablir le contact, envoyer des informations, des offres, prendre des RDV.
* Assurer un suivi commercial et administratif
* Présence physique chez des Fournisseurs / des Partenaires / sur des Salons
* Reporting : Bilan synthétique bi-mensuel

**Votre profil :**

* Vous souhaitez suivre une formation commerciale de niveau Bac+4 minimum et en alternance
* Vous avez des prédispositions à l’action commerciale et vous aimez vous investir pour satisfaire vos clients
* Vous êtes agréable et à l’aise au téléphone
* Vous respectez la hiérarchie, mais êtes force de proposition et vous êtes reconnu pour votre tempérament commercial développé
* A l’aise dans le développement d’un portefeuille, vous savez également fidéliser et construire une relation pérenne avec vos clients
* Vous savez gérer les priorités, les urgences, la pression et les outils bureautiques n’ont pas de secret pour vous
* Rigoureux, organisé, dynamique et autonome, vous avez le souhait de rejoindre une structure en pleine restructuration où les perspectives d’évolution sont réelles
* Véhiculé – Permis B

**Environnement de travail :**

* Formation et accompagnement régulier
* Contrat d’apprentissage : 12 ou 24 mois
* Commissions sur Adhésions et Partenariats
* Lieu de travail : Saint Laurent du Var
* Démarrage exigé : Septembre 2023
* Mutuelle

Type d'emploi : Alternance

Salaire : 1 135,68€ à 1 397,76€ par mois

+13ème mois

Jours et Horaires de Travail :

* Du lundi au vendredi (W-End exceptionnellement)
* Travail en journée (en soirée exceptionnellement)
* Récupération de Temps de Travail

Types de primes et de gratifications :

* Commissions

Formation:

* Bac +2 (Exigé)

Poste : En présentiel

Date de début prévue : 04/09/2023