

TELEPROSPECTION (H/F) B TO C

PRESENTATION DE CTH MIDI ROUSSILLON

Spécialisé dans la réfection de l'habitat depuis 1992, le Centre Technique de l'Habitat œuvre, grâce à ses 56 collaborateurs (h/f) et ses 6 agences dans la région, à satisfaire ses clients. CTH, c'est aujourd'hui plus de 12 000 clients qui nous font confiance.

MISSIONS PRINCIPALES

Le téléprospecteur (h/f) effectue des appels téléphoniques pour présenter notre société et prendre des rendez-vous qualifiés pour notre force commerciale sur un territoire défini. À cet effet, il/elle est amené(e) à réaliser des appels téléphoniques pour présenter les activités de l'entreprise et analyser les besoins des particuliers, avec un seul objectif : une prise de rendez-vous.

COMPETENCES

Le téléprospecteur (h/f) terrain doit être un compétiteur(rice), avoir une forte résistance au refus et une bonne ténacité. Une forte capacité de persuasion et une grande capacité d'écoute sont également primordiales, car le téléprospecteur (h/f) est en permanence amené(e) à appeler de nouvelles personnes prospectées. À cela s'ajoutent, le sens de la négociation, un bon relationnel et surtout une bonne humeur intarissable.

REMUNERATION

La rémunération d'un téléprospecteur (h/f) comporte deux parties : l'une fixe (SMIC) et l'autre variable. Cette dernière correspond à une prime sur objectifs. Elle est calculée en fonction des objectifs atteints par le prospecteur. La rémunération oscille entre 1 700 et 3200 euros brut par mois selon le niveau de performance.