



## « Commercial(e) Senior / futur responsable d'agence (H/F) »

### Description du poste :

Groupe incontournable dans le recouvrement de créances, **AGREGE DOMTOM** s'appuie sur des outils propriétaires, des collaborateurs spécifiquement formés tant aux métiers de la gestion du poste clients qu'aux métiers de ses clients donneurs d'ordres et un réseau de partenaires sélectionnés pour leur excellence. Pour procéder au recouvrement, le modèle d'Agrège repose exclusivement sur les huissiers de justice, partenaires les plus qualifiés. AGREGE exerce en métropole, aux Antilles, en Guyane à l'Île de la Réunion & Mayotte.

**Dans le cadre de la croissance de nos activités, AGREGE Solutions recherche**

**« Commercial Senior / futur responsable d'agence (H/F) »**

Rattaché(e) à la direction commerciale [vos principales responsabilités pour ce poste seront les suivantes :](#)

- ✚ visiter et à conseiller la clientèle « PROFESSIONNELS » en vue de développer et de réaliser la vente des solutions distribuées par la société et tous les produits commerciaux réalisables par la société.

Les missions consistent essentiellement à :

- Développer le portefeuille de clients par une approche directe et systématique sur de nouveaux comptes,
- Apport à tous les clients et prospects des informations complètes sur les services commercialisés
- Maintien du CA et fidélisation des clients, ...
- Analyse et suivi de toutes les données susceptibles de faciliter l'atteinte des objectifs (clients & CA)
- Contrôle et évolution des tableaux de bord, suivi des indicateurs liés au pilotage des résultats
- Transmission de rapports hebdomadaires et mensuels sur le suivi de l'activité
- Investissement actif dans toutes les opérations commerciales organisées par l'entreprise

## COMMERCIALISATION

- Visite obligatoire une fois tous les trois mois des clients/ Donneurs d'Ordre + présentation des rapports COPIL
- Assistance continue des clients par des formations théoriques et pratiques
- Apport à tous les clients des informations complètes sur les solutions commercialisées
- Référencement et prospection en permanence de nouveaux clients (prospector, identifier et référencer) en accord avec la direction commerciale
- Maintien & développement du taux de recouvrement et fidélisation des clients,
- Analyse et suivi de toutes les données susceptibles d'atteindre les objectifs et l'augmentation du CA/clients
- Développement et entretien des relations de qualité avec les clients,
- Entretien d'une bonne image de marque qui soit en harmonie avec l'image et la stratégie de l'entreprise
- Etablissement d'un planning mensuel des visites avec la clientèle
- Présence continue sur le terrain

## ANALYSE / REPORTING

- Elaboration & rédaction des rapports COPIL
- Justifier de ses performances (analyse des indicateurs) de productivité en s'appuyant sur des tableaux de reporting et sur des analyses qualitatives et quantitatives.
- Réaliser des tableaux de statistiques à la demande de son supérieur hiérarchique pour notamment afficher les performances de sa la productivité.
- Doit être force de proposition en ce qui concerne l'évolution d'out Il/Elle/Elles de reporting adaptés, ou la création éventuelle de nouveaux out Il/Elle/Elles afin d'optimiser les performances.
- Doit surveiller en permanence les indicateurs statistiques de l'activité afin de garantir une bonne qualité de service
- Utiliser obligatoirement tous les outils de prospection, commercialisation et suivi commerciaux de la société et notamment les outils logiciels suivants : Salesforce, Mantis,...

## SUIVI ADMINISTRATIF & DIVERS :

Enfin, la bonne marche vers des résultats probants passe inévitablement par un suivi administratif et commercial de qualité :

- Mise en place et Planification du suivi des dossiers de référencement des prospects & clients
- Suivi et analyses permanentes des données des clients :
- afin d'apporter des solutions à la stratégie commerciale et au développement
- de la vie économique locale et nationale
- de l'évolution de la concurrence
- Suivi de la fin du mois commercial : vérification des factures, validation des honoraires
- Traitement des dossiers et courriers commerciaux
- Aide au recrutement des agents de recouvrement

## SUIVI SERVICE APRES-VENTE & SUIVI ET SERVICE AU CLIENT

La fidélisation des clients est aussi le résultat d'un service après-vente et d'une disposition au service :

- Gestion des réclamations
- Gestion des demandes des clients
- Présentation trimestrielle des rapports COPIL à tous les clients

L'activité du Commercial Senior supposera une parfaite connaissance, toujours entretenue, des spécialités de la société ainsi qu'une collaboration permanente avec les différents autres services de l'entreprise (centre d'appels).

### Compétences exigées :

- ✚ Vous justifiez d'une expérience significative au minimum de 7 ans à un poste équivalent.
- ✚ Vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques Pack Office (*Word, Excel, Powerpoint, Internet*)

Vous êtes dynamique, adaptable et faite preuve d'autonomie. Vous avez un goût prononcé pour les postes polyvalents et savez gérer simultanément des activités diverses.

### Le Profil :

- Niveau d'études requis : Bac +2/3 de type BTS
- Type de contrat : CDD de 3/6 mois
- Date de début : A pourvoir dès que possible
- Rémunération : Selon profil & suivant expérience
- Localisation : Guadeloupe
- Personne à contacter : Direction Générale – [rsutton@agrege.com](mailto:rsutton@agrege.com)

### Evolution :

**Grâce à votre implication et vos compétences, la réussite de votre mission pourra déboucher sur un emploi en CDI.**



## « INGÉNIEUR ETUDES »

### Description du poste :

Groupe incontournable dans le recouvrement de créances, **AGREGE Solutions du GROUPE NEOSOLVA** s'appuie sur des outils propriétaires, des collaborateurs spécifiquement formés tant aux métiers de la gestion du poste clients qu'aux métiers de ses clients donneurs d'ordres et un réseau de partenaires sélectionnés pour leur excellence. Pour procéder au recouvrement, le modèle d'Agrège repose exclusivement sur les huissiers de justice, partenaires les plus qualifiés. AGREGE exerce en métropole, aux Antilles, en Guyane à l'Île de la Réunion & Mayotte.

**Dans le cadre de la croissance de nos activités, AGREGE Solutions recherche un « INGÉNIEUR ETUDES » pour sa plateforme de services.**

Notre plateforme propriétaire est au cœur de notre métier, organisant la relation avec nos clients internes et externes sur des solutions sur mesure en s'appuyant sur son expertise globale en matière de recouvrement & la gestion du poste clients.

Rattaché au Directeur du Système d'Information, vous soutenez toute l'entreprise dans ses missions-clé autour du système d'exploitation développé en interne par nos équipes.

### Vos principales responsabilités pour ce poste seront les suivantes :

- ✚ Vous assurez le développement de nouvelles ou évolutions de fonctionnalités existantes (recueil et formalisation du besoin utilisateur, analyses, codage, test et mise en production) de l'environnement.
- ✚ Vous assurez la maintenance évolutive et corrective des applications techniques en adéquation aux tâches d'administrations de la plateforme (exécution des processus administrateurs, suivi des batchs périodiques, analyse des erreurs, etc.) ainsi qu'aux tâches systèmes (suivi du bon fonctionnement système, linux, oracle, apache), exécution des scripts php et amélioration de ceux-ci.

---

### Informations de contact

AGREGE Solutions – Service des Ressources Humaines  
3, Rue Jules Guesde, 92300 Levallois-Perret - Mail : [recrutement@agrege.com](mailto:recrutement@agrege.com)

## Compétences exigées :

Vous avez déjà travaillé pendant 3 à 5 ans au sein d'une équipe maintenant une application similaire (développement interne basé sur du PHP/SQL).

- Maîtrise de PHP, JavaScript, HTML, XHTML et CSS
- Maîtrise de la programmation SQL (ORACLE ou MYSQL)
- Maîtrise de LINUX
- JavaScript, Joomla
- Administration système
- Administration ORACLE

Conscientieux, rigoureux, disponible et autonome, vous avez l'esprit d'équipe et l'envie d'intégrer un groupe dynamique à taille humaine. Engagé, réactif et méthodique, vous avez le sens de la culture de la satisfaction clients.

Votre curiosité technique, votre aisance relationnelle, votre capacité à identifier et proposer des solutions adaptées aux besoins de vos clients vous permettront de réussir sur cette fonction.

## Le Profil :

- Niveau d'études requis : Bac + 4/5
- Type de contrat : CDI
- Date de début : A pourvoir dès que possible
- Rémunération : Selon profil & suivant expérience
- Localisation : Levallois-Perret
- Personne à contacter : M. KUNDAKCI - [recrutement@agrege.com](mailto:recrutement@agrege.com)

## Evolution :

Ce poste sera l'occasion de vous immerger dans un contexte exigeant et de découvrir les métiers des systèmes d'information pour la finance. Il vous permettra de découvrir un vaste panel de technologies

---

## Salaire :

Niveau de poste minimum :	Confirmé / Senior
Niveau d'expérience requis :	2 à 5 ans
Niveau d'études requis :	Maîtrise, IEP, IUP, Bac +4
Type de contrat :	CDI
Statut de l'annonce :	Temps plein

---

## **Informations de contact**

AGREGE Solutions – Service des Ressources Humaines  
3, Rue Jules Guesde, 92300 Levallois-Perret - Mail : [recrutement@agrege.com](mailto:recrutement@agrege.com)