



« We choose to go to the Moon » ou « Nous choisissons d'aller sur la Lune ». C'est ainsi que s'est exprimé JF Kennedy lors d'un célèbre discours prononcé le 12 septembre 1961. Un rêve qui deviendra réalité en juillet 1969 et une humanité ébahie devant ses postes TV en noir et blanc regardant un petit bipède blanc sautiller maladroitement sur un désert de talc gris. Cette phrase signe le départ du programme Apollo qui devient la priorité numéro 1 de la Nasa. Le défi n'est pas que technologique. En pleine guerre froide, conflit opposant deux visions du monde, l'URSS avait pris un avantage décisif sur les USA, devenant en 1957 la première puissance planétaire à placer en orbite terrestre un satellite artificiel. Si le programme Apollo s'est achevé au début des années soixante-dix, on parle de plus en plus d'implanter sur la Lune une ou plusieurs bases permanentes, prélude à la conquête et à l'exploration dans les décennies à venir d'autres astres de notre système solaire.

Job chez Free !

Annonce Emploi.



Rejoignez-nous et participez au développement de nos activités ADSL et MOBILE ! Dans le cadre de la création de ses centres d'appels, FREE recherche actuellement des CONSEILLER(E)S VENTE (H|F) chargés de promouvoir et de vendre les offres et les services de téléphonie FREE ADSL.

- Description du poste

Vous partagerez vos connaissances en multimédia et participerez à nos nouveaux défis. Vous utiliserez votre aisance professionnelle afin de conseiller et de satisfaire nos futurs abonnés. Vous avez acquis les bases de la Relation Abonnés au travers de votre expérience professionnelle. Votre sens l'écoute et votre réactivité vous permettront de convaincre les abonnés en leur proposant des solutions adaptées.

- Vos principales missions, en tant que représentant(e) de la marque FREE

- Accueillir et répondre à nos contacts entrants,
- Comprendre les besoins du futur abonné et l'aider à faire son choix,
- Argumenter et convaincre de souscrire à nos offres,
- Fidéliser nos abonnés par des actions promotionnelles,
- Faire connaître et valoriser les services et offres de la marque afin de favoriser leur utilisation

- Caractéristiques

- Type de contrat : CDD 6 mois
- Lieu : Paris 8^e
- Salaire mensuel brut : 1481.02€ + primes mensuelles d'objectifs pouvant atteindre 1400€
- Poste à pourvoir dès que possible
- Formation initiale rémunérée
- Horaires : 35 h hebdomadaires - Samedi, dimanche et jours fériés (08:00 - 17h30 ou 12h30 - 22:00) + 3 jours semaine (16h00 - 22h00)

- Description du profil

- Issu(e) d'une formation commerciale de niveau minimum BAC / BAC + 2 ou autodidacte passionné(e) avec une expérience minimum de douze mois dans les domaines suivants : multimédia, commerce, relation client à distance, etc.
- Doté(e) d'une grande capacité à vendre, vous êtes à l'aise au téléphone et avec l'outil informatique.
- Vous faites preuve d'un esprit d'analyse dans la compréhension des demandes et savez réagir en construisant un argumentaire pertinent.
- Vous possédez une bonne élocution.
- Vous êtes organisé(e), assidu(e) et travaillez avec rigueur.
- La connaissance de la marque FREE, de ses offres ADSL et Mobile est un plus.

- Pour postuler, cliquer sur le lien suivant :

<http://www.vocationcity.com/newcandidate/form/6765>



http://twitter.com/L_ADUF



<http://www.facebook.com/Association.des.Utilisateurs.de.Free>