



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-intralogistique-f-h>

Commercial Intralogistique F/H

Description

Votre mission :

Rattaché(e) au Directeur Commercial, fort d'une véritable offre adaptée à votre marché Logistique, vous aurez pour mission principale l'acquisition de **nouveaux comptes**, et le suivi de votre **portefeuille de clients** pour lesquels vous serez un interlocuteur privilégié.

Vous porterez l'ensemble de nos offres :

- L'offre intralogistique (tri colis)
- L'offre traditionnelle du traitement du document à la vente complexe
- L'offre IQ (soft de WMS, WCS, Picking, E-Commerce...)
- La nouvelle offre robotique (AMR) qui aujourd'hui est différenciante

Maîtrisant le discours technique et commercial de vos solutions, vous intervenez sur l'ensemble du processus de vente, y compris dans la continuité de la relation client.

Nous attendons que vous soyez **impliqué et pro actif** dans la construction de votre activité.

Outre le dynamisme de la société et l'appui commercial de la direction, nous vous apportons la **notoriété de nos solutions** (fiabilité, pertinence métier, innovation...) et notre présence sur ce **marché passionnant**, ainsi que **notre capacité à vous accompagner** dans le développement de vos compétences.

Vous intervenirez sur le **secteur IDF et Hauts de France**, et vous serez basé en Home Office sur votre secteur (même si le siège France est en région parisienne).

La maîtrise de l'anglais est souhaitable.

Qualifications

Et vous ?

H/F, vous êtes issu(e) d'une formation idéalement Bac+3 à +5, que vous soyez un ingénieur à la fibre commerciale ou un commercial au parcours technique, **c'est vous qui ferez la différence.**

Vous bénéficiez déjà d'un **premier parcours réussi de vente de solutions techniques**, globales ou/et innovantes, au cycle de vente moyen ou long.

Vous venez idéalement du domaine logistique (Logiciel, WMS, Supply Chain, robots autonomes ou tout autre équipement en rapport...). Et si ce n'est pas le cas, mais que vous avez la curiosité et la capacité d'apprentissage de nos solutions, votre candidature sera évaluée.

Votre agilité et votre humilité vous permettront d'adapter votre discours à des typologies de clientèles différentes et un panel d'interlocuteurs variés en interne comme en externe.

En plus de votre **savoir-faire Ventes Complexes**, et de la compréhension des enjeux techniques, vous savez contractualiser en cycle moyen et long, voire court.

Vous avez une forte capacité d'**écoute**, de **curiosité**, d', d'implication, d'autonomie, et de prise d'initiatives ainsi qu'une éthique irréprochable.

Vous êtes structuré(e) et organisé(e), que ce soit pour la cartographie de votre secteur ou pour l'élaboration et le suivi de vos offres commerciales, et votre motivation à vous investir pleinement facilitera votre **réussite dans la société.**

Package de **rémunération à la hauteur des enjeux**, non plafonné et extrêmement motivant.

Si vous vous reconnaissez dans ce projet, merci de nous adresser votre dossier de candidature;

Organisme employeur
TALENTIEL RH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
7 septembre 2024 à 11:01

Valide jusqu'au
07.10.2024