



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-itinerant-secteur-maritime-et-aerien-f-h>

Commercial Itinérant – Secteur Maritime et Aérien F/H

Description

Dailliez Consulting est à la recherche d'un Commercial Itinérant – Secteur Maritime et Aérien H/F en CDI pour le compte de l'un de ses clients, un commissionnaire de transport international.

Missions Principales :

En tant que Responsable Commercial, vous serez chargé de :

- Développer le portefeuille clients :
- Assurer le suivi de la relation avec les clients existants et veiller à la conformité entre l'offre proposée et les volumes traités.
- Identifier les besoins complémentaires et étendre l'activité des clients sur l'ensemble des offres de l'entreprise (nationale, internationale, logistique, overseas, affrètement).
- Suivre la qualité des prestations en collaboration avec les équipes d'exploitation et le back office commercial, tout en respectant les conditions générales de vente et de facturation.

Acquisition de nouveaux clients :

- Organiser la prospection téléphonique et physique conformément aux objectifs du PAAC.
- Élaborer les offres commerciales pour les prospects, après validation par votre hiérarchie, en respectant les règles tarifaires de l'entreprise.
- Rédiger les SOP (Procédures Standard Opérationnelles) en collaboration avec les responsables métier.
- Développer des plans de comptes pour les cibles majeures.

Reporting et suivi de l'activité commerciale :

- Enrichir la base de gestion commerciale (OCTAVE/CRM) pour l'ensemble de l'activité commerciale.
- Réaliser des bilans d'activité pour assurer la cohérence entre les objectifs définis et les résultats obtenus, et élaborer des plans d'action pour atteindre les objectifs du PAAC.

Qualifications

- **Formation** : Diplôme supérieur en commerce ou transport.
- **Expérience** : Expérience significative dans un poste de commercial au sein d'une entreprise de transport.
- **Langues** : Maîtrise de l'anglais.
- **Outils** : Maîtrise des outils bureautiques.

Organisme employeur
DAILLIEZ CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE
TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
France

Date de publication
10 septembre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au
10.10.2024

Compétences requises :

- Sens commercial et aisance relationnelle.
- Compétences en négociation et capacité à conclure des affaires.
- Disponibilité, écoute, rigueur, capacité d'analyse et décision.
- Esprit d'équipe.

Avantages :

- Rémunération attractive avec part variable sur résultats.
- Opportunités d'évolution au sein d'une entreprise en croissance.

Si vous êtes motivé(e) par le développement commercial et souhaitez rejoindre une entreprise en pleine expansion, envoyez-nous votre candidature dès aujourd'hui !