



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

## Commercial – Liévin F/H

### Description

Vos principales missions sont les suivantes :

Vous identifiez les prospects et mettez en oeuvre les actions nécessaires pour l'acquisition de nouveaux comptes au sein des agences, ainsi que pour la fidélisation du portefeuille de clients, conformément aux besoins de production et mix de compétences, selon les objectifs définis,

Sous la responsabilité de la direction commerciale et en étroite collaboration avec le Directeur Général, vous menez les actions de prospection commerciales et déterminer les plans d'action de développement commercial adéquats,

Excellent communicant et négociateur, vous savez analyser les situations de vos clients et créer des relations efficaces avec les équipes d'exploitation (vente interne),

Mener les négociations annuelles tarifaires (révision des contrats clients,

Piloter le reporting commercial de votre activité

### Organisme employeur

OPENSOUCING E.S

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

62510, LIEVIN, LIEVIN, France

### Date de publication

8 octobre 2024 à 15:02

### Valide jusqu'au

07.11.2024

### Qualifications

Expérience :

- Expérience de 1 an minimum dans le secteur du transport, idéalement dans le réseau palettisé ou la messagerie.
- Profils issus d'expressistes ou spécialistes du groupage acceptés (Dachser, DB Schenker, etc.).

Savoir-être/Savoir faire :

Commercial pugnace

Aimer le contact direct et la prospection

Passionné par le transport et les solutions techniques

Persévéranter avec des ventes longues

Approche de gestion de projet