



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-f-h-68>

Commercial sédentaire F/H

Description

Intégré(e) au sein de la Direction Développement & Stratégie, vous évoluerez dans un environnement en forte dynamique de croissance, au cœur des enjeux de décarbonation.

Votre rôle consistera à identifier, qualifier de nouvelles opportunités commerciales et participer à la construction de propositions à forte valeur ajoutée.

Vos missions seront les suivantes :

- **Prospection et intelligence commerciale**
 - Identifier les chargeurs industriels présentant des besoins logistiques multimodaux spécifiques,
 - Détecter les projets émergents.
- **Qualifications et suivi des leads**
 - Contacter les décideurs pour comprendre leurs enjeux et qualifier leurs potentiels projets,
 - Renseigner et enrichir le CRM Groupe,
 - Evaluer avec les équipes techniques, la faisabilité intermodale et le niveau d'accompagnement requis,
 - Suivre les contacts jusqu'à la mise en relation avec les chefs de projets terrain.
- **Support commercial et coordination interne**
 - Préparer les dossiers de présentation et argumentaires sectoriels adaptés à chaque typologie d'industriel,
 - Travailler en synergie avec les filiales de MODALIS,
 - Participer à la construction de propositions de valeur globales intégrant infrastructures, matériels, opérations et services associés.
- **Reporting et performance**
 - Suivre les indicateurs de prospection,
 - Rendre compte de l'activité à la Direction
 - Contribuer à la structuration de la base de données prospects (segmentation, suivi long terme, scoring...)

Organisme employeur

MODALIS

Type de poste

Temps plein

Secteur

LOCATION ET LOCATION-BAIL
D'AUTRES MACHINES,
ÉQUIPEMENTS ET BIENS
MATÉRIELS N.C.A.

Lieu du poste

13001, AIX EN PROVENCE, AIX
EN PROVENCE, France

Date de publication

24 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

23.11.2025

Qualifications

Et si c'était vous ?

Vous avez...

- Un BAC+3 à BAC+5 en Commerce, Logistique, Transport ou Ingénierie
- Une parfaite maîtrise du français et de l'anglais. Une troisième langue serait un plus.
- Une expérience de minimum 3 ans dans la prospection BtoB dans l'industrie, la logistique, le transport combiné ou les services techniques,
- Une maîtrise d'un CRM et des outils de recherche BtoB,
- Une bonne culture des secteurs industriels,
- Une curiosité technique, un sens de la compréhension des flux, une autonomie dans la prospection et le goût du travail en équipe.