



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-f-h-56>

## COMMERCIAL TERRAIN F/H

### Description

**En bref : Commercial – Transport – Entreprise internationale – Fret maritime, le fret aérien – Toulouse ou tout autre secteur en France possible.**

#### Vos missions

En tant que Commercial(e) Terrain, vous serez responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille clients, avec une approche orientée conseil et résultat.

- Identifier de nouvelles opportunités commerciales et assurer une prospection active.
- Développer et fidéliser les clients existants grâce à un suivi régulier et personnalisé.
- Identifier et analyser les besoins des clients pour leur proposer des solutions adaptées (transport terrestre, maritime, aérien).
- Construire des offres compétitives en tenant compte des contraintes de coûts, délais et faisabilité opérationnelle.
- Assurer le suivi administratif et commercial des dossiers en lien avec les équipes internes et les partenaires internationaux.
- Atteindre les objectifs de croissance et de rentabilité fixés par la direction.
- Participer activement à la visibilité et à la réputation du groupe sur votre zone géographique.

### Qualifications

#### Profil recherché

- Formation Bac +2 minimum en commerce, logistique ou équivalent.
- Première expérience réussie dans une fonction commerciale BtoB, idéalement dans le transport et la supply chain.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre capacité à convaincre, votre persévérance et votre goût du challenge.

### Organisme employeur

Adsearch

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE  
PLACEMENT DE MAIN-  
D'OEUVRE

### Lieu du poste

31069, BLAGNAC, BLAGNAC,  
France

### Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**  
50000 €

### Date de publication

21 septembre 2025 à 13:07

### Valide jusqu'au

20.10.2025

- Excellente communication, sens du service client et capacité à travailler en équipe.
- Maîtrise de l'anglais professionnel indispensable, une deuxième langue serait un plus.
- Une connaissance des outils de gestion commerciale (CRM, TMS, ERP) est appréciée.

### **Ce que nous offrons**

- Une intégration et un accompagnement dès votre arrivée, avec un plan de formation continue.
- Une rémunération fixe attractive + variable motivant selon vos performances.
- Tickets restaurant, mutuelle et prévoyance pris en charge par l'employeur.
- Prime de participation + plan d'épargne entreprise.
- Perspectives d'évolution au sein d'un groupe en pleine croissance.
- Une culture d'entreprise basée sur l'esprit d'équipe, l'autonomie et la proximité avec le terrain.

### **Pourquoi nous rejoindre ?**

Vous évoluerez dans une structure internationale solide, mais avec l'esprit d'une entreprise à taille humaine. Si vous aimez conquérir de nouveaux marchés, travailler au contact direct des clients et relever des défis commerciaux, ce poste est fait pour vous.