



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-b-to-b-colis-international-logistique-f-h>

## Ingénieur commercial B to B Colis International Logistique F/H

### Description

Venez rejoindre une très belle force de vente !

La Poste a pour ambition de devenir la 1ère entreprise de services de proximité humaine en France. Savez-vous qu'elle est déjà reconnue par ses clients Entreprises et Grands Comptes comme le partenaire référent en France dans l'univers de la communication print et digitale, de la numérisation des flux courriers, de la logistique, du e-commerce et des services ?

Dans le cadre de la stratégie commerciale de la Branche Services-Courrier-Colis, la/le **Responsable Développement des Solutions Colis international logistique** a pour mission de développer le chiffre d'affaires de son marché de référence en lien avec les Responsables Clients Entreprises, Responsables Grands Comptes et la Télévente. Vous travaillez en étroite collaboration avec Colissimo/Chronopost et les équipes Log'issimo.

Vous intégrerez la Direction des Ventes et serez basé(e) à Toulouse ou à Albi.

Vos principales missions:

- Mettre en avant les solutions en prospectant, négociant et concluant les ventes pour garantir les objectifs de CA de votre marché
- Conquérir de nouveaux Business, piloter votre activité et vos résultats
- Contribuer à la réussite des plans d'actions, en manageant les projets et en fédérant les acteurs internes
- Analyser votre marché, en identifiant des opportunités de développement et en déployant les actions commerciales adaptées

Pour découvrir nos solutions : <http://www.laposte.fr/Entreprise>

### Qualifications

Vous avez le goût du challenge et de la conquête commerciale? Vous avez l'envie de participer à cette aventure humaine et de vous investir dans ces domaines ? Vous avez l'esprit d'équipe ?

Plan d'accompagnement : Vous bénéficierez d'un solide programme de formation de 6 semaines au sein d'une Ecole des ventes Métier qui vous permettra également de progresser tout au long de votre carrière (méthode de vente/Outils/ Marché et vision 360°)

Notre force de vente est la communauté la plus importante de Social Selling en France. N'attendez plus, rejoignez-nous !

Diplômé d'un bac+3/5 dans le domaine commercial, vous bénéficiez d'une expérience réussie sur le secteur B to B. Vous avez une expérience dans l'environnement de la logistique.

### Organisme employeur

Le Groupe La Poste.

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DE POSTE DANS LE CADRE D'UNE OBLIGATION DE SERVICE UNIVERSEL

### Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE, France

### Date de publication

27 août 2024 à 19:01

### Valide jusqu'au

26.09.2024

Le territoire couvert par le RDS s'étend sur quatre départements ( Aveyron/ Lot/ Tarn et Garonne/ Tarn). Le collaborateur dispose d'un véhicule de service (avec remisage à domicile) et n'effectue pas ou peu de découchages.

Rémunération: fixe (37/42 KE selon expérience)+ commissionnement (12 KE en moyenne)

Après quelques années de réussite en tant que Commercial B to B, vous pourrez évoluer entre autres vers des fonctions d'expertise en tant que Responsable développement de nos solutions ou vers le management.