



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-48>

Responsable commercial F/H

Description

Colisweb leader de la livraison sur rendez-vous, et filiale du Groupe ID Logistics, recherche un Responsable de développement Commercial.

Rattaché au Directeur Commercial, vous évoluez au sein de l'équipe commerciale et assurez l'acquisition et le développement de comptes moyens et grands comptes dans le monde du retail et du e-commerce.

Vous serez accompagné(e) par le directeur Commercial sur les missions suivantes :
IDENTIFIER DE NOUVEAUX CLIENTS

Analyser les évolutions du marché afin d'en détecter les nouvelles opportunités

Prospecter et suivre les potentiels clients contactés

Étudier les enjeux des prospects

Définir l'approche commerciale la plus efficace à mener : prospection téléphonique, network en salons professionnels, envoi de documentation commerciale...

Établir des objectifs de vente à moyen ou long terme et suivre leur réalisation

VENDRE ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENTS

Analyser/anticiper les besoins des clients, rédiger des cahiers des charges

Répondre aux appels d'offre, rédiger les propositions commerciales

Mener des négociations commerciales et défendre les conditions contractuelles

Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise pour les marchés cibles (élaboration du plan d'affaire avec une vision à long terme)

GÉRER L'ADMINISTRATIF

Établir des reportings d'activité au quotidien, mensuel et/ou annuel

Contrôler les facturations et tous les services dont il a besoin pour mener à bien une vente de A à Z

Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation de niveau Bac +2 à Bac +5 dans le commerce / la vente / le transport et justifiez d'une expérience de minimum 5 ans dans la fonction commerciale ainsi que dans le domaine du transport obligatoirement.

SAVOIR TECHNIQUE

Maîtriser la procédure des appels d'offres

Savoir vulgariser les concepts techniques en messages simples pour le client

Savoir s'adapter vis-à-vis du client

Être curieux et maîtriser parfaitement le secteur pour appréhender les enjeux du client

Organisme employeur

Colisweb

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRANSPORTS ROUTIERS DE FRET DE PROXIMITÉ

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**

51000 €

Date de publication

14 octobre 2024 à 13:03

Valide jusqu'au

13.11.2024

Analyse fine du marché et des enjeux du client

TEMPÉRAMENT COMMERCIAL

Avoir une méthode et une approche commerciale structurée pour gérer de grands comptes et les faire fructifier

Savoir et aimer convaincre ; faire preuve d'assertivité pour amener ses clients à conclure un partenariat

Être réactif face aux demandes des clients, capacité à remonter aux enjeux rapidement

Avoir une vision claire de sa feuille de route et des initiatives à prendre pour atteindre ses objectifs

SAVOIR-ÊTRE

Aisance relationnelle et capacité à créer du lien avec ses clients

Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving)

Véritable ambassadeur portant nos valeurs : humilité, passion et ambition

Proactif(ve), réactif(ve), autonome et appréciez le travail en équipe