

# AVIS DE VACANCE

Le personnel du Port Autonome de Strasbourg et de ses filiales est informé que la filiale Rhine Europe Terminals (RET) se propose de pourvoir un poste de :

## Attaché(e) commercial(e) h/f en CDD 18 mois

Sous l'autorité du directeur général de RET, l'attaché(e) commercial(e) est en charge de suivre et de développer le portefeuille client, dans le respect de la stratégie commerciale qu'il/elle contribuera à élaborer. Il/Elle aura en particulier la charge de finaliser et de commercialiser l'offre de services de RET sur le nouveau terminal à conteneurs de Lauterbourg, dont la mise en production est visée en 2018, ainsi que la mise en place/formalisation des conditions générales de vente suite aux réflexions d'organisations en cours.

Dans le respect des processus, des mesures de sécurité, des délais internes au service, le/la titulaire du poste sera notamment en charge de :

1 – Préparer et mettre en œuvre la stratégie commerciale de la Direction de RET :

- Il/Elle suit le marché : il/elle assure une veille concurrentielle du marché afin de proposer une offre adaptée à la demande,
- Il/Elle assure la prospection : il/elle détermine le ciblage des nouveaux clients potentiels, détermine les priorités de prospection en fonction du CA potentiel et réalise la prospection,
- Il/Elle définit et met en œuvre les actions commerciales, de communication et de marketing afin de faire connaître l'offre de RET
- Il/elle assure la diffusion d'une bonne image de la société à ses clients, prospects et partenaires,
- Il/Elle alimente et met à jour le site internet,

2 – Réaliser la commercialisation des services proposés par RET :

Développant les contacts avec les milieux professionnels, les clients et prospects, notamment à l'occasion de manifestations et sur les réseaux sociaux :

- Il/Elle identifie les besoins clients exprimés et / ou latents et propose des solutions pour les satisfaire,
- Il/Elle gère de bout-en-bout la formalisation de l'offre RET avec les clients : de l'élaboration, la proposition et la négociation des offres avec les clients, jusqu'à l'élaboration du contrat (ou l'acceptation des conditions générales de ventes) en application de la politique tarifaire de RET,
- Il/Elle s'assure de la satisfaction client, recueille, analyse et transmet aux personnes concernées les insatisfactions clients,
- Il/Elle assure les relations quotidiennes avec les clients et les partenaires pour toute question et/ou problème (litige, recouvrement...),

De formation de niveau minimum BAC + 2 en action commerciale, technique de commercialisation avec une expérience de 5 à 7 ans dans le secteur de la logistique, du fret ou du transport maritime (, vous disposez d'un réel sens du contact client et une orientation naturelle vers le développement du chiffre d'affaires et de la marge. Autonome, vous savez faire preuve d'analyse et d'adaptation pour proposer des solutions concrètes et pratiques à des clients exigeants. Vous savez construire un ciblage clients et prioriser vos actions commerciales.

Parfaitement à l'aise avec les outils informatiques (messagerie, pack office), vous maîtrisez très bien l'anglais, l'allemand serait un plus.

Le poste, classé cadre au coefficient 106,5 L de la convention collective est à pourvoir dès maintenant.

**Les candidatures écrites (avec C.V et lettre de motivation) sont à adresser à la Direction des Ressources et de l'Organisation / pôle RH par courrier ou par courriel ([rh@strasbourg.port.fr](mailto:rh@strasbourg.port.fr))**