

RHINE EUROPE TERMINALS

recherche

Un(e) Responsable Commercial(e) en CDI

Missions

Sous la responsabilité de la Directrice Générale, le/la Responsable Commercial(e) est en charge de la relation clients et du développement commercial de RET.

Il/elle devra établir une politique de fidélisation et définir la stratégie commerciale la plus adaptée permettant de capter de nouveaux clients ou de nouveaux marchés.

Le/La Responsable Commercial(e) sera en charge des missions suivantes :

1- Stratégie commerciale :

- définir, proposer pour approbation et mettre en œuvre la stratégie commerciale de RET,
- construire, présenter le budget (dont la politique tarifaire) pour approbation et en assurer le suivi opérationnel,
- fixer les objectifs et construire les tableaux de bord adéquats,
- assurer la veille commerciale et proposer des actions adaptées à sa Direction Générale pour renforcer la place de RET sur son marché (exemple : politique tarifaire, ciblage, plan d'action),
- développer et proposer de nouveaux services aux clients.

2- Développement commercial :

- représenter RET et assurer la promotion de ses activités et services lors d'événements,
- animer et développer l'activité commerciale : assurer le maintien du portefeuille clients actuels, le développement des prestations réalisées avec ceux-ci et capter de nouveaux clients, en concertation avec le responsable exploitation et en tenant compte des contraintes humaines, techniques et organisationnelles
- identifier les différents besoins exprimés ou latents et proposer une offre adaptée, conforme à notre politique,
- actualiser et développer la base de données clients.

3- Administration des ventes :

- s'assurer de la bonne réalisation des factures et de leur recouvrement,
- gérer les litiges et les réclamations clients.

Profil

De formation de niveau minimum BAC + 3 en action commerciale/technique de commercialisation, vous disposez d'une expérience de 5 ans au moins dans le secteur transport et logistique, idéalement en transport multimodal.

Vous connaissez les règles et usages des transports routiers et maritimes et savez de ce fait répondre aux exigences des clients et anticiper les évolutions du marché, en construisant et proposant une stratégie commerciale pertinente.

Vous maîtrisez les techniques de négociation et êtes capable défendre les intérêts de RET tout en répondant aux demandes des clients. Vous disposez d'un réel sens du contact client et faites preuve de disponibilité et de réactivité face à leurs demandes, en ayant à cœur de développer le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise.

Vous savez construire et gérer un budget commercial, mettre en place des indicateurs pertinents et suivre un fichier client.

Votre capacité à entreprendre et innover, et votre esprit d'équipe sont des atouts vous permettant de vous intégrer rapidement au sein de RET.

Vous possédez le permis B en cours de validité.

A l'aise avec les outils informatiques, vous parlez et écrivez parfaitement l'anglais et maîtrisez idéalement l'allemand.

Informations complémentaires

Le poste de catégorie cadre est à pourvoir dès que possible.

Merci de faire parvenir votre candidature (CV et lettre de motivation) par mail à candidature@strasbourg.port.fr ou par courrier à l'adresse suivante :

Rhine Europe Terminals – DAF/RH – 25 rue de la Nuée Bleue – CS 80407– 67002 Strasbourg Cedex

Offre consultable également sur le site du Port autonome de Strasbourg à l'adresse suivante :

<https://www.strasbourg.port.fr/groupe-pas/nous-rejoindre/>

Date limite de dépôt des candidatures : 10 mai 2019

Référence de l'offre : RET2019RESPCOM