

Commercial bilingue (H/F)

69740 GENAS [Accéder à l'annonce en ligne](#)



24/04/2025

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Le cabinet ACTUAL met en relation candidats et entreprises en adéquation avec leurs besoins et attentes. Fort de son expertise, il gère tout le processus de recrutement : définition du poste, recherche de profils ciblés, évaluation des candidatures et accompagnement jusqu'à l'embauche. Cette approche complète garantit une expérience sur mesure pour chaque client et candidat, en assurant un matching optimal qui répond parfaitement à leurs objectifs.

Le poste

Bonjour,

Je suis Lucas du **cabinet de recrutement Actual**, j'accompagne l'un de mes clients dans sa recherche d'un profil **Indoor Sales Bilingue H/F en CDI** dans le secteur de Genas. L'entreprise est spécialisée dans le transport et la logistique de marchandises dangereuses.

• Descriptif de poste

Vous intégrez la structure Sales & Marketing et vous vous référez directement au Indoor Sales Team Supervisor basé à Genève. Vous jouerez un rôle d'interface entre les clients, la structure et les commerciaux. Vous renforcerez l'équipe Indoor Sales par la prise en charge de la gestion des offres en français et en anglais de la réception de la demande jusqu'à l'envoi de l'offre au client dûment validée d'une ou plusieurs agences du groupe. Dans le cas présent, essentiellement Genas.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Création d'offres clients en français et en anglais selon consignes des commerciaux,
- Gestion des statistiques clients (analyses, tableaux de bord et veille flux et variations transport)
- Bonne tenue du CRM
- Support à l'équipe Indoor Sales (offres spot, statistiques et relances)
- Force de proposition, analyses et point réguliers avec Outdoor sur les stratégies

80% de votre temps sera dédié à la création d'offres selon les consignes des commerciaux et gestion des offres «spot» (réception de la demande, analyse du besoin client, proposition tarifaire, validation des offres, transmission des dossiers aux services opérationnels, gestion du suivi, complément de facturation si frais annexes ou surcoûts selon informations reçues). Les 20% restant sont dédiés à la mise à jour des bases clients et réalisation des statistiques mensuelles et trimestrielles et gestion des relances.

• Modalité de poste

- CDI, temps plein (37.5 heures)
- Horaires de travail : 8h30-12h00 / 13h00-17h30
- Rémunération selon profil comprise entre 2300€ et 2500€ brut sur 13 mois

Le profil recherché

- Formation commerciale et affinité avec les chiffres et la relation clients
- Expérience préalable dans le support administratif d'un service commercial, idéalement dans un environnement de transport et de logistique.
- Expérience confirmée au sein d'un service client avec traitement et suivi des offres en français, et anglais.
- Très bonne maîtrise des outils informatiques, en particulier Excel pour manipuler aisément des fichiers (retraitement de données chiffrées à partir de différentes sources).
- Sens commercial et apte à interagir avec les clients en français et anglais tant à l'écrit qu'à l'oral.
- A l'aise avec les chiffres, sens des proportions et de la cohérence
- Idéalement bonne connaissance géographique du réseau routier européen.
- Des connaissances douane ou un intérêt marqué pour le domaine seraient un plus.
- Des connaissances Salesforce et SAP seraient un atout supplémentaire