

Responsable commercial (H/F)

26800 PORTES LES VALENCE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client est le plus grand fournisseur de services logistiques au monde, spécialisé dans le transport routier, aérien et maritime, avec une présence globale et un réseau étendu de 600 agences.

ACTUAL Bourg-lès-Valence, est une agence d'emploi située au 5 avenue de Lyon à Bourg les Valence, bénéficiant d'un réseau de 600 agences en France et de 3 écoles de formation. En travaillant avec notre agence, vous aurez comme avantages : Le livret d'épargne à 12%, l'application My Actual, le FASTT, la mutuelle, le CSE, des formations suivant vos projets.

Le poste

Actual Boug-lès-Valence recrute un Responsable Commercial **H/F** pour rejoindre l'équipe dynamique de son client basé à Portes-lès-Valence.

Sous la responsabilité du Directeur d'agence ou du Responsable des ventes Agence, vous aurez pour mission d'organiser et développer l'activité commerciale de votre portefeuille, tant au niveau national qu'international.

Vos principales missions incluent :

- Visiter la clientèle existante et prospecter de nouveaux clients
- Proposer des solutions techniques adaptées aux besoins des clients
- Réaliser des propositions tarifaires pour développer le courant d'affaires
- Négocier les offres et les conditions de règlement selon les directives de la Direction commerciale
- Renseigner les clients sur les formalités douanières et autres aspects liés au transport international
- Participer aux opérations commerciales stratégiques

En tant que professionnel, vous maîtrisez la législation du transport national et international, ainsi que les procédures et conditions d'exploitation. Vous êtes également à l'aise avec les outils informatiques en lien avec l'activité commerciale et pratiquez un anglais professionnel.

Le poste est à temps plein, avec un engagement de 35 heures par semaine.

Salaire (hors primes) : 3000€ brut (selon profil) + 13ème mois

Rejoignez notre agence et contribuez au succès commercial de l'entreprise avec votre expertise et votre dynamisme !

Le profil recherché

Compétences en Vente : Le candidat doit exceller dans les techniques de vente et de négociation afin de maximiser les opportunités commerciales.

Maîtrise du Marché : Une compréhension approfondie du marché et des tendances actuelles est essentielle pour anticiper les besoins des clients et adapter les stratégies en conséquence.

Communication : Des compétences exceptionnelles en communication sont requises pour interagir efficacement avec les clients et les partenaires.

Analyse et Stratégie : Compétence dans l'analyse des données pour développer des stratégies commerciales efficaces.

Ce poste requiert une personne proactive, orientée résultats, et capable de s'adapter rapidement aux changements du marché. Le candidat idéal possédera une expérience significative dans le domaine commercial et démontrera une capacité à innover.