

Responsable Commercial

Missions

- Assurer la veille commerciale et concurrentielle et réalisation de l'objectif commercial d'Intercontinental Logistics Services ;
- Segmenter le marché national et définir les secteurs cibles en relations avec la direction développement et projets ;
- Budgétiser, tarifier et présenter les offres à la direction générale d'Intercontinental Logistics Services ;
- Participer aux évènements et salons commercial ;
- Etablir le reporting commercial selon les modèles et standard ;
- Assurer le développement et le suivi continue des clients acquis, et proposition de services additionnels ;
- Mettre en œuvre la prospection commerciale par l'identification, la prise de contact et le suivi des prospects ;
- Constituer une base de données des clients potentiels et assurer sa mise à jour ;
- Prise de contact avec les clients potentiels référencés au niveau de la base de données ;
- Assurer la présentation des solutions proposées par Intercontinental Logistics Services ;
- Préparer les projets de contrat et suivre leur aboutissement ;
- Veiller au respect des clauses des contrats et s'assurer de la satisfaction des clients ;
- Répondre à toute demande commerciale émanant des clients ou prospects ;
- Assurer La communication continue et l'accompagnement permanent avec les clients acquis pour développer le chiffre d'affaires ;
- Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects ;
- Analyser la viabilité financière et juridique des prospects ;
- Collecter et analyser les réclamations clients et assurer leur communication à la Direction des Opérations, sous l'aval du Directeur Développement et Projets ;
- Produire les informations de suivi nécessaires au pilotage de l'activité du service et à la prise de décision (tableaux de bord d'activité, rapport analytique) ;
- Assurer la mise en place des actions de recouvrement sur proposition de la direction financière.

Compétences Métier

- Maîtrise du fonctionnement de la chaîne logistique.
- Avoir une veille sectorielle
- Maîtrise des techniques de gestion des projets et de la relation client
- Maitrise des techniques de négociation
- Maitrise des techniques de reporting
- Capacité à conduire le changement
- Connaissances informatiques (MS Office, ...)
- Maitrise des langues étrangère (français, anglais) ainsi que les techniques de communication

Compétences Transversales

- Esprit d'initiative
- Diplomatie
- Ecoute et dialogue
- Résistance au stress
- Ethique

Formation et Expérience

- Bac+4 en commerce
- Minimum 3 ans d'expérience dans la logistique

INTERCONTINENTAL
LOGISTICS SERVICES
Zone Franche d'exportation
de ksar Al Majaz Zone Franche
Logistique Lot 110 N° 3 Port
De Tanger Med Route de Fnideq - Tanger