



Chargé de Développement Commercial F/H - CDI

Groupe Open Modal : est composé de 315 personnes avec un Chiffre d'affaires de 80 millions en 2023, nous sommes spécialisés dans le Transport Combiné Rail Route depuis plus de 20 ans.

Notre structure familiale est à taille humaine possède quatre entités : TAB, T3M, BTM et COMBIRAIL.

Notre mission : Développer un transport longue distance en intégrant la chaîne du transport combiné rail route afin de réaliser un transport durable dans le respect de l'environnement. Notre ambition est de développer un Transport Propre, Intelligent, Multimodal.

Cette ambition nous la portons grâce à la qualité de service que nous apportons à nos clients. Notre volonté d'innover est au cœur de notre activité. Créatifs, nous sommes actuellement le seul groupe au niveau mondial capable de proposer un transport éco-responsable « 100% dé-carboné ».

Découvrez notre histoire sur <https://www.t3m.fr/>

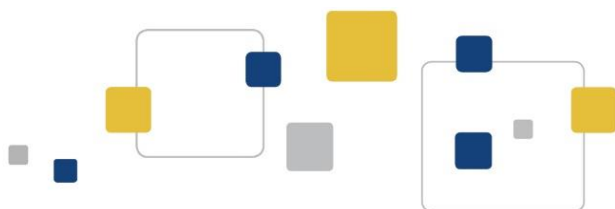
L'activité de T3M est amenée à se développer fortement sur les prochaines années et dans cette optique, nous sommes amenés à renforcer le service commercial de T3M.

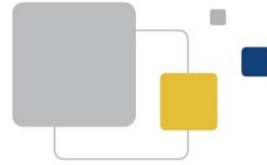
Rattaché.e à la Directrice des ventes chez T3M, votre mission principale sera d'intégrer de nouveaux clients à savoir prospecter et développer les ventes de transports ferroviaires auprès d'une clientèle de transporteurs routiers, commissionnaires et compagnies maritimes.

Vos missions principales seront de :

- Participer à la définition du plan d'action commercial sur votre périmètre ;
- Identifier les décisionnaires et cibles clients à approcher, essentiellement des transporteurs et compagnies maritimes (PME, ETI, grands Groupes) susceptibles d'intégrer du combiné ferroviaire dans leurs prestations ;
- Mener des actions de prospection (téléphonique, web, terrain, etc.) et assurer les visites commerciales auprès des prospects à potentiel ;
- Présenter et valoriser l'offre de services de l'entreprise, ses avantages compétitifs en France et à l'international, son engagement écologique ;
- Négocier les accords commerciaux et conditions tarifaires dans le respect de la politique commerciale du Groupe ;
- Assurer le suivi et le renouvellement des contrats, garantir la satisfaction clients en toutes circonstances.
- Mener une veille permanente du marché et participer aux événements professionnels du secteur.

Des déplacements fréquents sont à prévoir chez les clients et également dans le cadre d'événements, salons internationaux.





Votre Profil :

De formation commerciale de niveau bac+2/3, vous justifiez d'au moins 4 ans d'expérience commerciale dans la vente de services en B2B avec une composante en développement commercial significative.

Vous pourrez capitaliser sur vos expériences antérieures pour être force proposition en interne (nouveaux outils, process à développer, bonnes pratiques, etc).

Organisé.e et doté.e d'un bon relationnel, vous avez également le sens de l'écoute et la fibre commerciale.

Dynamique, vous êtes convaincu.e du fonctionnement et des atouts du transport multimodal et la cause environnementale a du sens pour vous.

Investi.e dans vos missions, vous aimez relever des challenges et être sur le terrain au contact des clients.

Un niveau d'anglais courant est requis pour ce poste, une expérience dans un contexte international serait appréciée. Idéalement vous connaissez déjà le secteur du Transport / Logistique.

Détails de l'offre :

Date début contrat : Dès que possible

Lieu de travail : Saint Jean de Vedas

Salaire : 40K à 60K euros brut annuel (selon profil)

Expérience : 4 ans sur un périmètre de développement commercial

Autres informations utiles :

Voiture de fonction

Prime d'intéressement 5% du salaire brut annuel

Télétravail possible

Intégration prévue à l'arrivée

