Affréteur

Saint Nazaire · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 260928160414

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

10/2024 — Bac +5 — CNAM de Saint Nazaire
Master 2 Marketing Vente – Parcours Marketing Intégré
Bac +2 — IUT de Saint Nazaire
DUT Techniques de Commercialisation
Bac +3 — IUT de Saint Nazaire
Licence Logistique et Transports Internationaux

Expériences professionnelles

12/2024 - à ce jour — Chargé en développement

Prospection multicanale, identification/qualification/nurturing des leads B2B, analyse des besoins clients, coordination avec le bureau d'études pour des solutions techniques, élaboration de propositions commerciales et chiffrages, négociation et closing des opportunités, suivi du pipeline et relances commerciales, fidélisation du portefeuille client, participation aux rendez vous clients, contribution à la stratégie de développement commercial, développement, structuration et optimisation du CRM HubSpot, mise en place de processus commerciaux, création de supports commerciaux, participation à la stratégie d'acquisition et de positionnement de la marque, analyse des performances commerciales et reporting, veille concurrentielle, analyse de marché, amélioration continue de l'expérience client.

09/2020 - 08/2022 — Affréteur

Gestion des demandes de transport, planification et coordination des expéditions nationales et internationales, sélection et négociation avec les transporteurs, suivi opérationnel des enlèvements et livraisons, transmission et gestion des instructions en temps réel, gestion des imprévus, optimisation des plans de transport, contrôle de la conformité documentaire, suivi des indicateurs de performance transport, traitement des demandes clients, élaboration de cotations, analyse des besoins logistiques, négociation tarifaire, suivi des dossiers clients, gestion des réclamations, développement du portefeuille clients, identification d'opportunités commerciales, contribution à la stratégie commerciale transport, gestion administrative des dossiers, suivi de la facturation, contrôle des marges, mise à jour des bases, reporting d'activité et analyse de performance.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (moyen)

Atouts

Pack Office, Adobe Première Pro, Adobe Photoshop, Canva, Capcut, LinkedIn, CRM et TMS, Chat GPT, Force de proposition, Persévérance, Gestion du temps, Fibre commerciale, Capacité d'analyse

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.