Senior Business Development / Key Account manager

Deadline:
28-02-2027

Contact person:
Julie Fromont

Office:
Lille, France, Lyon, France, Marseille, France

Location:
2A Bd Van Gogh, 59650 Villeneuve-d'Ascq, France, 59650, Villeneuve-d'Ascq

À propos du poste

Scan Global Logistics est un leader mondial de la logistique, reconnu pour sa culture d'entreprise forte et l'engagement de ses équipes à fournir des solutions personnalisées et innovantes à ses clients. Nos forces résident dans notre approche centrée sur l'humain, notre présence internationale, et notre capacité à accompagner des secteurs variés, y compris l'aide humanitaire et les industries spécialisées. Spécialiste du transport international (aérien, maritime, douane), nous cherchons à renforcer nos équipes avec un Commercial Overseas (Senior) ou KAM F/H capable de chasser, développer et fidéliser.
Contrat souhaité : CDI, temps complet.
Zone souhaitée :
* Lyon, Lille, Marseille: en agence
* Paris, Nantes: Hybride (rattaché au siège social de Lille)

Responsabilités

•Développement des ventes et contribution à la bonne gestion et au développement du chiffre d'affaires et de la marge sur son secteur.
•Développement de votre portefeuille clients (chasse, prospection, relances, suivi commercial)
•Présence commerciale terrain et prévoir des déplacements réguliers au niveau national
•Réponse aux demandes des clients et Gestion d'appels d'offres
•Négocier les conditions tarifaires et conclure les ventes
•Suivre vos dossiers dans notre CRM et partager les infos avec l'équipe
•Identifier de nouvelles opportunités commerciales et proposer des axes de développement
•Assurer une veille concurrentielle pour anticiper les évolutions du secteur aérien et martime
•Identifier de nouveaux flux et construire des offres adaptées
•Assurer un suivi de qualité et construire des relations durables (Reporting KPI aux clients)
•Collaborer avec l'équipe d'assistanat commercial pour garantir la fluidité du processus et des démarches commerciales.
•Entretenir la relation avec le réseau Scan Global Logistics

Compétences requises :

Vous êtes fait(e) pour ce poste si vous possédez :
•Notions et maitrise de chargement d'avions et calcul des volumes pour une meilleure négociation.
•Notions et maitrise de chargement d'espace maritime LCL et FCL et calcul des rapports poids volumes maitrisés pour une meilleure négociation.
•Connaissances des trafics aériens et maritime export/import
•Connaissances douanières (IMA, EXA, NSTI/T1.., régime particulier sera un plus)
•Communication avec les services opérations et réservation pour mise en place ou suivi de clients
•Animation de réseau clients
•Elaboration de plans d'actions commerciales
•Maitrise des outils informatiques (*Pack office*)
•Utilisation du CRM obligatoire

•Anglais (maitrise écrite et parlée)

Ce poste est fait pour vous si…

•Vous avez une expérience confirmée en développement commercial dans le secteur du transport international (Aérien et / ou maritime) depuis au moins 5 années.
•Vous avez un diplôme équivalent à une licence/master dans le domaine du transport international
•Vous êtes chasseur, curieux, structuré et motivé par les résultats
•Vous êtes capable de gérer votre activité en autonomie, tout en jouant collectif
•Vous aimez autant le terrain que le relationnel client et les défis commerciaux
•Vous avez un sens aigu de la prospection et de la négociation / communication avec les clients

Fourchette salariale : Entre 60ke et 75ke + commissions annuelles