



BIOPORT INSERTION

recrute

UN(E) CHARGE(E) DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Préambule

BIOPORT INSERTION, entreprise d'insertion accompagne depuis 1999 des personnes ayant un projet professionnel dans la logistique. Alliant performance logistique et projet social, BIOPORT INSERTION propose différents services logistiques: gestion de stock, cross docking, Pick & pack, rédaction documentaire , Handling AFR et OFR.

BIOPORT INSERTION dispose de 2 sites : l'un à Saint-Quentin-Fallavier et l'autre à Lyon Aéroport Saint-Exupéry.

BIOPORT INSERTION recrute **un(e) chargé(e) de développement commercial** pour son site de Saint-Quentin Fallavier pour une **création de poste**.

Lieu de travail : **Saint-Quentin-Fallavier 38 et télétravail**

Informatique : **Maîtrise du pack office requise**

Maîtrise des techniques commerciales : **requise**

Type de contrat : **CDD à temps plein 6 mois – 35 h**

Statut : **Technicien Agent Maitrise**

Rémunération : **selon expérience + prime sur objectifs**

Transport: **Défraiement kilométrique**

Prise de Poste : **Immédiatement**

Pour postuler, merci d'envoyer un C.V et une lettre de motivation à : contact@bioport-logistique.com

ou par courrier à :

BIOPORT INSERTION
Recrutement CHARGE DEV COMMERCIAL
25 Rue du Maine - Tour N°2
38070 St Quentin Fallavier

Pour mieux nous connaître : www.bioport-logistique.com/

Service et hiérarchie :

Poste sous la responsabilité du Directeur des Opérations et du Développement.

Missions :

- vous cartographiez le secteur en effectuant un inventaire des prestations de services.
- vous constituez un fichier de prospection : analyse, identification et ciblage des clients professionnels potentiels.
- vous prospectez par téléphone, mail et sur le terrain.
- vous assurez des rendez-vous sur le terrain auprès de prospects identifiés afin de signer des partenariats commerciaux.
- vous construisez des offres de qualité autour des points forts de la société.
- vous négociez les meilleures conditions de partenariat et les offres à mettre en place, en vous aidant de votre connaissance du marché et du tissu local.
- vous suivez les dossiers que vous avez initiés jusqu'à leur aboutissement (closing).
- vous assurez le reporting de vos performances, notamment lors de réunions hebdomadaires.

Profil recherché :

- Vous justifiez d'une expérience en tant que commercial terrain.
- Vous savez appeler des prospects et décrocher des RDV.
- Vous êtes dynamique, positif, autonome, énergique et pugnace.
- Vous êtes autonome et organisé.
- Vous avez une bonne aisance relationnelle.
- Vous avez une connaissance du secteur logistique et du métier associé.