



FICHE DE MISSION Commercial OUTDOOR – Martinique

Rédacteur : Isabelle DUCROT

Approbateur : Christelle LEROUX

Date : 01/12/2024

Finalité du Poste

Un commercial outdoor, également connu sous le nom de commercial itinérant, est chargé de développer et de maintenir les relations commerciales avec les clients en dehors du bureau. Il se déplace fréquemment pour rencontrer les clients potentiels et existants, présenter les produits ou services de l'entreprise, comprendre leurs besoins et proposer des solutions adaptées.

Missions principales

- Développement de la marge brute de la société par une action de conquête, de fidélisation et d'élargissement de la clientèle,
- Entretien et développement de l'activité commerciale sur la zone géographique, dans les objectifs annuels fixés,
- Vente des services standards,
- Organisation de la prospection téléphonique et des visites auprès des clients et prospects,
- Transmission des dossiers administratifs vers les opérations (ouverture de compte, mandats, cotation, offre...),
- Reporting auprès de votre supérieur hiérarchique,
- Enregistrement de l'activité dans le CRM.

Compétences et formation requises :

- Formation dans le domaine du transit
- 1ère expérience significative sur un poste équivalent
- Outils informatiques
- Logiciel : CARGOWISE
- Règlementation / Incoterms



FICHE DE MISSION Commercial OUTDOOR – Martinique

Qualités personnelles / savoir-être

- Capacités relationnelles
- Bon sens de l'organisation
- Rigueur
- Travail en équipe
- Esprit d'analyse