



FICHE DE MISSION Inside Sales Projets– Marseille

Rédacteur :

Approbateur :

Date :

Finalité du Poste

Un Inside Sale Projet Industriel se concentre sur la vente de produits ou services destinés à des projets industriels. Ses principales responsabilités incluent la prospection et la gestion des leads, le développement et le maintien des relations clients, ainsi que la préparation et la présentation des propositions commerciales.

Missions principales

- Analyser les besoins des clients et proposer des solutions logistiques.
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients existants.
- Assurer un suivi régulier des clients et répondre à leurs demandes.
- Résoudre des problèmes rencontrés par les clients.
- Mise en place de projets logistiques avec les équipes opérationnelles.
- Démarcher de nouveaux clients en rebondissant sur des dossiers, des fournisseurs...

Compétences et formation requises :

- Connaissance du secteur du projet industriel et des principaux acteurs.
- Maîtrise des Incoterms et des techniques de vente.
- Capacité à élaborer des offres commerciales détaillées.
- Maîtrise des outils informatiques (Sales Force, Cargo Wise...).
- Sens de l'organisation et capacité à gérer les priorités.
- Esprit d'initiative et autonomie. Maîtrise des normes et documents réglementaires.
- Maîtrise des crédits documentaires.
- Connaissance des assurances transport.
- Bonne maîtrise de l'Anglais (téléphone et mails).



FICHE DE MISSION Inside Sales Projets– Marseille

Qualités personnelles / savoir-être

- Excellent relationnel et sens du service client.
- Capacité à travailler en équipe.
- Rigueur, organisation et sens des priorités.
- Travail en équipe.
- Savoir encadrer des fournisseurs.
- Autonomie et prise d'initiative.
- Savoir reporter en cas de difficultés.
- Flexibilité, adaptabilité et dynamisme.