

Ingénieur(e) d’Affaires / Ingénieur(e) commercial(e) / Chargé(e) d’Affaires (H/F)
Poste basé à Trappes (78)

Trouver sa place dans l’aventure e.SHIPLOG

Tu es passionné(e) par le secteur du transport national, international et de la logistique, un environnement dynamique et en constante évolution.

Tu as un fort esprit entrepreneurial, le goût du défi et l’envie de participer à une nouvelle aventure.

Tu es gonflé(e) à bloc pour t’épanouir dans un poste riche et challengeant. Le terrain est ta zone de confort et tu y prospères.

Alors, viens rejoindre l’aventure e.SHIPLOG et trouves-y ta place !

Nous recherchons un(e) Ingénieur(e) d’Affaires / Ingénieur(e) Commercial(e) / Chargé(e) d’Affaires transport talentueux(se), motivé(e) et créatif(ve) qui sera un maillon essentiel de notre développement pour rejoindre notre équipe et contribuer à la croissance de l’entreprise.

Qui sommes-nous ?

e.SHIPLOG est une jeune entreprise spécialisée dans l’affrètement et l’organisation de transport par voie terrestre, maritime et aérienne. Notre mission est de fournir des solutions de transport et logistiques efficaces, fiables et adaptées aux besoins de nos clients, en veillant à ce que leurs marchandises soient livrées en toute sécurité et dans les délais convenus.

Avec une attention particulière portée sur la satisfaction et l’expérience client grâce à notre service clientèle dédié et notre technologie innovante, nous nous engageons à devenir un leader dans l’industrie du transport et de la logistique.

Notre équipe est jeune et il y règne un esprit à la fois familial et start up.

Ce que nous t’offrons :

- Contrat : CDI à temps plein, statut cadre
- Rémunération fixe : selon profil
- Rémunération variable : commissions sur les ventes + primes sur objectifs
- Mutuelle et Prévoyance cadre
- Véhicule de service et Ticket restaurant
- Télétravail possible



Ce que nous attendons de toi !

En tant qu'Ingénieur(e) d'Affaires / Ingénieur(e) Commercial(e) / Chargé(e) d'Affaires, tu joueras un rôle crucial dans l'expansion de notre portefeuille de clients et la croissance de notre entreprise. Tes principales responsabilités seront (liste non exhaustive):

- Identifier et cibler des clients potentiels dans divers secteurs d'activité ayant des besoins de services en transport et logistique.
- Comprendre les besoins des clients et adapter nos services pour répondre à leurs exigences spécifiques.
- Construire des offres techniques et tarifaires.
- Être force de proposition pour les politiques commerciales, marketing et merchandising au regard de l'évolution du marché, du métier et des stratégies de l'entreprise.
- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente efficaces pour obtenir de nouvelles opportunités commerciales.
- Établir et entretenir de solides relations avec les décideurs et les parties prenantes clés.
- Renégocier les grilles de tarifs dans le cadre des revalorisations tarifaires annuelles.
- Collaborer avec les équipes internes pour garantir une intégration harmonieuse et une excellente prestation de services aux clients.
- Effectuer une veille commerciale constante afin de se tenir au courant des évolutions du marché
- Etablir un reporting à la direction (analyser les données terrains et adapter sa stratégie commerciale.

Pour t'accompagner dans ces tâches afin de mener à bien tes missions et atteindre tes objectifs, tu pourras t'appuyer sur la Direction et sur l'équipe Opérations.

Au-delà d'un profil, nous recherchons une personnalité !

- Pugnace et rigoureux(se) : tu sais parfaitement mener ta prospection et activer les leviers commerciaux nécessaires. Ta capacité à convaincre est clairement un atout.
- Bon(ne) communicant(e) : tu es doté(e) d'un excellent sens du relationnel et de l'écoute, ce qui te permet de tisser des liens de confiance avec les clients et avec les équipes en interne.



- Bienveillant(e) et autonome : tu sais travailler en mode projet que ce soit en équipe ou seul(e).
- Goût du risque et flexibilité : tu ne te contentes pas de rester dans ta zone de confort et est ouvert(e) au changement.

Qui es-tu ?

- Tu as une expérience avérée dans le développement commercial, dans la vente ou sur un poste connexe au sein de l'industrie de la logistique et du transport national, international de marchandises.
- Tu as une capacité avérée à générer des prospects et à conclure des accords, d'excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles pour établir des liens et des relations à long terme avec les clients.
- Tu as une capacité de réflexion stratégique et de résolution de problèmes pour identifier des opportunités et surmonter les défis.
- Tu as un solide réseau de contacts dans divers secteurs d'activité avec des besoins transport et logistique.
- Tu as une solide expérience d'au moins 3 ans en tant que Chargé(e) d'Affaires / Responsable commercial(e), Ingénieur(e) d'Affaires, Ingénieur(e) commercial, Business developer, ...
- Tu sais un niveau en Anglais professionnel apprécié.

Tu te positionnes comme un véritable business partner dans cette aventure...

Viens rejoindre l'aventure e.SHIPLOG, nous t'attendons !

Pour nous faire parvenir ta candidature : hr@eshiplog.com



e.xperience, e.xpertise, e.xcellence, for your **ship**ments and **log**istics !

