



## Fiche de poste

Intitulé : CDI– Technico/commercial(e) - à pourvoir au 20/02/2012.

Service concerné : Service commercial - secteur Aveyron/Hérault.

Responsable : Clément Verdié, Chargé de développement.

Localisation : Siège, rue de la Ferronnerie – ZA Bel Air – 12000 RODEZ.

Salaire : Selon profil, base fixe + 13<sup>e</sup> mois + primes sur objectifs + primes d'astreinte + Mutuelle (ANPE = SMIC Employé commercial).

## Missions et activités

Verdié Autocars est la 1<sup>ère</sup> entreprise de transport de voyageurs en Midi-Pyrénées. Présent dans 7 départements, Verdier Autocars emploie plus de 300 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires annuel de 16 M€.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) technico/commercial(e) pour notre activité de conception et vente de "transport sur mesure".

Mission :

- Gestion d'un portefeuille clients : assurer et fidéliser les relations avec les clients existants et les prospects pour développer l'activité conformément à la stratégie commerciale de l'entreprise.

- Élaboration et optimisation des plans de transport (local, national, international et événementiel), calcul des prix, conseil et négociation. *Une formation spécifique aux métiers du transport de voyageurs est prévue dans le cadre du processus d'intégration du salarié.*

- Participer à des projets/analyses transverses visant à développer l'offre Verdié Autocars.

Poste évolutif.

## Profil recherché

Diplômé(e) d'un Bac +2 et/ou Bac+3 en commerce et/ou en gestion et/ou en marketing, vous maîtrisez les bases techniques et relationnelles de la gestion d'une relation client et vous êtes à l'aise avec les chiffres et l'informatique.

Vous saurez gagner la confiance et la fidélité de vos clients grâce à votre sens du service et à la précision de vos devis. Doté(e) d'un tempérament de battant(e) et d'entrepreneur(se), vous serez l'acteur(trice) du développement de votre portefeuille client.

Débutants acceptés.