



LA COMPAGNIE FRANÇAISE DU CONTENEUR

QUI SOMMES NOUS ?

La Compagnie Française du Conteneur propose une gamme complète de produits et de services répondant aux besoins des professionnels et des particuliers. Nous fournissons des conteneurs neufs et d'occasion, de différentes tailles et types, à des fins d'expéditions et de stockage. Notre expertise s'étend également à la transformation et la location de conteneurs : une piscine, une maison, un bar, un bureau, tout est réalisable avec CFC



compagniefrancaise
duconteneur

POURQUOI REJOINDRE CFC ?

Choisir la Compagnie Française du Conteneur, c'est rejoindre un projet en croissance et participer à son évolution.

Vous aurez l'occasion de travailler sur des projets divers dans un environnement où la collaboration est encouragée au sein d'une équipe jeune et dynamique.

Rejoignez l'aventure CFC pour une expérience professionnelle stimulante et enrichissante !

NOS PARTENARIATS MAJEURS



REJOIGNEZ-NOUS !

Nous recherchons un.e commercial.e en alternance

À pourvoir sur Villeurbanne, à partir de septembre 2024

Rémunération : selon votre profil

Envoyez votre CV + lettre de motivation à

rh@kt-holding.fr

Commercial·e en alternance

MISSION

Mettre en œuvre l'ensemble des démarches permettant la vente de produits et services proposés par l'entreprise, dans le secteur du négoce des conteneurs maritimes.

COLLABORE À

- Suivi administratif des dossiers
- La conception, l'adaptation et la mise à jour de l'outil de suivi des objectifs de développement et des travaux effectués
- La mise en œuvre des démarches de développement en direction de la clientèle ciblée
- L'optimisation du sourcing fournisseurs
- L'opération de promotions

SAVOIR ÊTRE

- Forte capacité commerciale (démarche marketing direct, prise de rdv), tempérament de développeur, force de proposition
- Analyser et comprendre les besoins des clients, proposer des solutions adaptées
- Qualités relationnelles indéniables en vue d'animer un réseau de partenaires multiples
- Autonomie

ACTIVITÉS

- Gestion des commandes jusqu'au paiement des clients
- Suivi et relance clients
- Organiser les rendez-vous téléphoniques
- Gérer l'ensemble des entretiens commerciaux liés à la démarche de développement
- Actualiser les bases de données et diffusion de l'information commerciale
- Reporting régulier

SAVOIR FAIRE

- Maîtrise des techniques de démarchage commercial
- Maîtrise des outils informatiques (Excel, Outlook, Word, Powerpoint), CRM et logiciel de cotation
- Maîtrise du français et de l'anglais (oral et écrit)

