

Akiem est un acteur majeur de la location de locomotives et des services associés en Europe. Propriétaire d'une flotte de 440 locomotives électriques et diesel, l'entreprise offre à ses clients des solutions de traction ferroviaire depuis le financement des matériels jusqu'à leur maintenance. Akiem intervient dans plusieurs pays d'Europe avec des équipes basées en France, en Allemagne et en Pologne. Akiem est une filiale du groupe Akiem, acteur majeur européen de la location et de la maintenance de locomotives.

OFFRE

- Saint Ouen
- Poste en CDI
- Poste à responsabilités
- Au sein d'une équipe multiculturelle

CHARGE(E) D'AFFAIRES COMMERCIALES FRANCE H/F

Dans le cadre du développement d'une organisation régionalisée et du renforcement de notre équipe commerciale en France, premier marché en volume et chiffre d'affaires, Akiem recrute un /une Chargé(e) d'Affaire commercial(e)

MISSIONS

Rattaché au Regional Sales Manager Western Europe, dans un contexte de marché en développement le/la Chargé (e) d'Affaires commercial (e) aura en charge une partie des clients clés d'Akiem sur le marché français.

Commerciales

- Identifier de nouveaux clients et leurs besoins, des partenaires commerciaux et industriels.
- Commercialiser la location de locomotives et les prestations de services.
- Assurer la négociation, la rédaction (avec le service juridique) et la mise en œuvre des contrats
- Assurer le rôle de chef de projet interne / fédérateur afin d'assurer une communication technico-économique continue

Veille commerciale

- Assurer la veille commerciale sur le marché France
- Evaluer les tendances du marché et anticiper les besoins des clients

Recouvrement / Cash

- Assurer le suivi économique des clients
- Anticiper / gérer les litiges
- Relancer les clients pour paiement sans délai des factures échues

Développement commercial

- Monter et mettre en place des offres de service innovantes en collaboration avec les services techniques.
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Enregistrer et exploiter les informations CRM
- Participer au reporting de l'activité commerciale

Comment postuler ? Envoyez votre candidature à talent@akiem.com

Akiem est un acteur majeur de la location de locomotives et des services associés en Europe. Propriétaire d'une flotte de 440 locomotives électriques et diesel, l'entreprise offre à ses clients des solutions de traction ferroviaire depuis le financement des matériels jusqu'à leur maintenance. Akiem intervient dans plusieurs pays d'Europe avec des équipes basées en France, en Allemagne et en Pologne. Akiem est une filiale du groupe Akiem, acteur majeur européen de la location et de la maintenance de locomotives.

OFFRE

- Saint Ouen
- Poste en CDI
- Poste à responsabilités
- Au sein d'une équipe multiculturelle

PROFIL

- Niveau BAC +2 à BAC + 5, diplôme école de commerce/ école d'ingénieur ou équivalent avec une expérience réussie de min. 3 ans sur un poste de commercial /technico-commercial dans le secteur du ferroviaire.
- Connaissances impératives de l'environnement ferroviaire
- Autonomie, esprit d'initiative
- Capacité d'écoute, excellent relationnel, sens du service client
- Esprit d'analyse et de synthèse. Bonne compréhension des enjeux économiques de l'offre
- Adaptabilité, créativité et vos talents de négociateur/négociatrice vous permettent de renforcer, promouvoir et valoriser l'offre auprès de vos clients
- Maîtrise de l'anglais, la connaissance de l'Allemand est un plus.

Poste à pourvoir immédiatement

Statut Cadre

Comment postuler ? Envoyez votre candidature à talent@akiem.com