

AGS TROYES

Coordinateur Commercial (H/F)

Un but essentiel soutient l'action d'AGS : la pleine satisfaction de nos clients.

Acteur incontournable dans les services d'aide à la mobilité aussi bien des cadres de sociétés, des diplomates, des fonctionnaires que des militaires de tout horizon, notre force réside dans notre parfaite connaissance du marché, notre orientation client et notre engouement pour la logistique internationale. AGS offre à ses collaborateurs de réelles perspectives d'évolution, de mutation et de mobilité. Notre richesse résulte du savoir-faire et du professionnalisme de nos collaborateurs.

Le groupe AGS a complété ces dernières années son panel de services offerts et nous proposons désormais des solutions d'archivages tant physiques que numériques à nos clients institutionnels et à nos entreprises. Nos filiales développent ainsi avec des équipes dédiées une relation commerciale B to B. Cette activité ouvre de nouvelles perspectives et un marché à développer pour un avenir prometteur.

Forts de ces développements et de ces conquêtes commerciales à piloter, nous recherchons constamment les acteurs de ces centres de profits, appréciant la logistique dans toutes ses composantes, l'exploitation de plusieurs métiers, le tout accompagné d'équipes opérationnelles dynamiques et dédiées.

Aujourd'hui, nous recherchons plus particulièrement à trouver un(e) **Coordinateur Commercial (H/F)** au sein de notre site de TROYES.

DESCRIPTIF DE LA FONCTION

Au sein de la filiale de TROYES, et après une formation aux produits et services d'AGS, vous prenez en charge le volet export de véhicules ainsi que de petits volumes (< ou = à 3 m³), vous établirez les offres commerciales et procéderez aux relances systématiques des clients/prospects ; vous assurerez auprès de vos clients le suivi global de l'opération afin de garantir sa complète satisfaction.

Véritable chef d'orchestre, vous diligentez toutes les actions nécessaires au bon déroulement de la prestation. Ainsi, vous créez et suivez les dossiers clients jusqu'à la facturation, vous donnez les instructions utiles aux différents acteurs de la chaîne (transporteurs, filiales du groupe, correspondants étrangers...) et veillez en permanence à la satisfaction de vos clients.

Contact unique et privilégié de ces derniers, vous assurez le SAV en apportant des réponses adaptées à leurs demandes.

Vous mettrez en évidence la qualité de notre service et resterez tout au long du processus de vente l'interlocuteur privilégié des clients. Vous assurerez une veille concurrentielle. Vous ferez un reporting régulier de vos actions auprès de la Directrice de filiale.



PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons une personne assidue, curieuse, ayant un bon relationnel, un sens aiguisé du service client et de l'organisation, sachant s'intégrer dans une équipe active.

Reconnu(e) pour votre dynamisme et votre aisance téléphonique (clarté et efficacité), vous avez à cœur d'établir une relation de qualité avec vos clients.

Organisé(e), adaptable, multitâches, vous avez une parfaite autonomie et savez gérer les priorités. Votre capacité d'initiative ainsi que votre adaptabilité vous permettent d'apporter des réponses concrètes à chaque situation nouvelle et de répondre aux exigences et/ou réclamations de vos clients avec calme et diplomatie.

D'un tempérament curieux et débrouillard, vous savez recueillir, tant en interne qu'en externe, toute l'information nécessaire au bon déroulement de vos missions.

Bon niveau d'orthographe en français attendu, l'anglais écrit est un plus.

Les candidats doivent avoir au minimum 2 ans d'expérience dans la vente de services auprès de particuliers et/ou de sociétés. Une connaissance du transport maritime est un plus.

Vous êtes titulaire d'un BUT/BTS NDRC / MCO / Commerce International ou équivalent. Vous appréciez le milieu du transport/logistique.

CDI à temps complet statut Employé.

Rémunération entre 2 200 € et 2 500 € / mois avec variables.

Vous êtes intéressé(e) ? Envoyez-nous dès aujourd'hui votre candidature avec CV et date de disponibilité à l'adresse mail suivante : troyes@ags-globalsolutions.com. Merci de rappeler les références de cette offre lors de l'envoi de votre candidature.

Les profils sélectionnés seront reçus pour un **entretien** et des **tests de compétences** à l'agence de TROYES ou par visioconférence.

Conditions Générales de Recrutement

Quoique nous apprécions toutes les candidatures, nous ne pouvons que contacter les candidats/es présélectionnés/es. Si vous n'avez pas reçu les réactions dans les 4 semaines, merci de considérer que votre candidature n'a pas été retenue. Le Groupe se réserve le droit de retirer tous les postes annoncés à tout moment et à sa discrétion. Le processus de recrutement aura lieu en conformité avec les politiques et procédures du Groupe AGS et peut impliquer plusieurs étapes.

En soumettant votre demande d'emploi, vous consentez expressément au traitement, l'administration et l'archivage de vos données personnelles contenues dans votre CV et les autres documents conformément à la législation prévue (qui peut être amendée) pour les fins de l'enregistrement et le recrutement des candidats. Le Groupe encourage fortement la diversité de nos effectifs et les candidatures de tous les secteurs de la société sont invitées