

Alternance Commercial international sédentaire F/H f/h

Hauts-de-France • Référence 2025-196845

2025-196845

Date de modification

05/06/2025

Contrat

ALT

Niveau d'études

Bac+3

Département

Pas-de-Calais - 62

Ville

Douvrin

Entité

La Poste Groupe change, nos métiers évoluent. Etre toujours au plus près des Français, développer la confiance dans le numérique et être acteur de la transformation écologique, c'est aussi le sens de notre métier. Rejoindre La Poste Groupe, c'est rejoindre une entreprise responsable, riche de ses 232 000 collaborateurs ! Pour l'égalité des chances, La Poste fait vivre la diversité. Nos postes sont ouverts à toutes et à tous. Vous aussi, engagez-vous à nos côtés pour donner du sens à votre métier.

Filière Métier

Commercial

Mission

Au sein de la cellule des Responsables Ventes Internationaux dédiée aux clients européens, nous recherchons un Commercial International Sédentaire. Le candidat retenu aura pour mission d'accompagner les responsables commerciaux en charge des clients stratégiques de la BU Colissimo & International du groupe La Poste

Vos missions :

Gestion des relations clients :

- Assurer le suivi des clients existants et répondre à leurs demandes.

- Gestion d'un portefeuille de 24 clients pour 1,8M d'euros.
- Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Maintenir une communication régulière avec les clients via téléphone, email et autres canaux numériques.

Négociation et vente :

- Présenter et promouvoir les produits/services de l'entreprise.
- Négocier les termes des contrats et conclure des ventes.
- Suivre les commandes et s'assurer de la satisfaction des clients.

Support administratif :

- Rédiger des rapports et comptes-rendus des activités commerciales.
- Participer à la gestion des bases de données clients.
- Collaborer avec les équipes internes (marketing, communication) pour atteindre les objectifs commerciaux.

, editeur_offres

Temps de travail hebdomadaire : 35 heures

Profil

Vous disposez des compétences suivantes :

Compétences techniques :

- Maîtriser l'anglais, est crucial pour communiquer efficacement avec des partenaires internationaux.
- Savoir négocier, vendre, et gérer les relations commerciales internationales. Cela inclut l'analyse des marchés, la gestion des contrats, et la prospection commerciale.
- Maîtrise des outils bureautiques office, des logiciels de gestion de la relation client (CRM), nouveaux outils de l'IA (Copilot)

Compétences comportementales :

- Être capable de travailler dans des contextes culturels variés et de s'adapter aux différentes normes et pratiques.
- Avoir d'excellentes compétences en communication pour établir des relations de confiance avec des partenaires de différentes cultures.
- Savoir identifier et résoudre les problèmes rapidement et efficacement, en tenant compte des contraintes et des risques. Une bonne réactivité.
- Être capable de gérer le stress et de travailler sous pression, surtout lors de négociations.

, editeur_offres

Formation et expérience

Vous recherchez une alternance dans le cadre des vos deux années de master dans le domaine du commerce.

, editeur_offres