



Offre d'emploi

--

Responsable commercial H/F

TOWT est le leader mondial du transport maritime décarboné.

Après l'entrée en opérations de nos 2 premiers navires en août 2024, et avant l'extension de la flotte avec 6 autres navires à partir de février 2026, nous cherchons à consolider nos opérations en recrutant un responsable commercial.

Pour accompagner ce développement, nous recherchons notre futur RESPONSABLE COMMERCIAL (H/F), à pourvoir dès que possible.

Votre rôle

Rattaché directement à la Directrice Générale de l'entreprise, et faisant partie du Comité de Direction de l'entreprise, vous aurez pour mission principale **l'atteinte des objectifs de CA** de l'entreprise.

Grace à vos compétences managériales et votre rigueur, vous animez et accompagnez l'équipe commerciale, actuellement composée de 2 personnes - avec des possibilités de recrutement en 2025, dans la réalisation du cycle de vente.

Vos missions

Définir et atteindre les objectifs commerciaux :

- En relation avec le COMEX, définir les objectifs commerciaux de l'année, et décliner ces objectifs par commercial et par période
- Mettre en place un reporting pour donner de la visibilité sur l'activité commerciale
- En cas d'écart, proposer un plan d'actions commerciales visant à atteindre les objectifs commerciaux
- Identifier des nouveaux services, tel que les nouvelles lignes à mettre en place

Manager l'équipe commerciale

- Définir et mettre en place les portefeuilles des commerciaux
- Suivre l'avancement du pipe commercial et proposer des plans d'amélioration
- Définir et mettre en place les plans de commissionnement des commerciaux
- Recruter les nouveaux membres de l'équipe commerciale

Optimiser le processus commercial

- Identifier les points de douleur du processus commercial
- Former en continu les équipes aux méthodes de vente
- Identifier des nouveaux outils à mettre en place (Aircall, Modjo,...)
- Proposer des nouveaux formats de documentation commerciale

Définir et mettre en place la prospection commerciale

- Définir les cibles prioritaires à adresser, en lien avec l'équipe marketing
- Structurer et mettre en place le plan de prospection

Participer au processus de vente

- Participer à certaines réunions avec des commerciaux pour débloquer le processus de vente
- Suivre certains grands comptes (le package du responsable commercial comprend des objectifs de vente individuels)

Votre profil

Vous justifiez d'une expérience réussie dans le transport et/ou la logistique. Une première expérience dans le transport maritime pour un freight forwarder est la bienvenue.

Vous maîtrisez les outils informatiques et les outils d'aide à la vente.

Le poste est basé à Le Havre (76), avec des déplacements nationaux ponctuels. La rémunération est basée sur un fixe et un variable avec des jalons individuels et collectifs selon la performance de l'équipe.