

Chargé de développement commercial H/F

Après plus de 20 ans d'expérience, les équipes de l'IMC par Randstad ont l'ambition de poursuivre leur engagement au service des jeunes franciliens en s'appuyant sur trois axes: orienter, former et intégrer. Confortées par une progression constante des résultats aux examens d'État, du BTS au MBA, nous mettons un point d'honneur à accompagner nos alternants vers la réussite professionnelle. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour l'une de nos entreprises partenaires un talent motivé pour rejoindre une équipe dynamique au cœur de l'action.

Futur(e) apprenti(e) en MBA Manager de la Stratégie Commerciale ? L'imc alternance t'offre l'opportunité de t'épanouir durant ton alternance !

L'ENVIRONNEMENT DE VOTRE MISSION

Rejoignez GEODIS, acteur international majeur du Transport et de la Logistique, un secteur stratégique de l'économie mondiale. Au sein de la Direction Commerciale située à Gennevilliers, vous intégrerez la Line of Business (LoB) Distribution & Express pour évoluer au cœur de la stratégie Grands Comptes.

Contrat : Alternance de 24 mois à pourvoir dès juin 2026.

VOS CHALLENGES AU QUOTIDIEN

Rattaché(e) à la Directrice Commerciale Grands Comptes, vous assurerez des missions transverses essentielles au développement du groupe:

- **Soutien Stratégique & Commercial :**
 - Apporter un support opérationnel aux commerciaux Grands Comptes lors des réponses aux appels d'offres.
 - Accompagner le démarrage des contrats pour garantir une transition fluide entre la phase commerciale et opérationnelle.
 - Assurer le suivi quotidien des demandes clients et la préparation des Comités de Pilotage (Copils).
- **Pilotage de la Performance & Qualité :**
 - Gérer l'ouverture de comptes et le suivi de la qualité de service via la mise en place de plans d'action correctifs.
 - Mettre à jour les plans de comptes et assurer leur traduction en anglais.
- **Intelligence Économique & Création :**
 - Élaborer une revue de presse spécialisée sur le transport (veille concurrentielle, actualités, RSE, rachats).
 - Réaliser des "Business Cases" (vidéos, photos, process) en collaboration avec le marketing pour promouvoir les solutions GEODIS.

VOTRE PROFIL

Vous préparez un MBA Manager de la Stratégie Commerciale (formation Bac+4/5) et possédez les atouts suivants :

- Compétences linguistiques et techniques : Maîtrise impérative de l'anglais et de PowerPoint.
- Savoir-être : Vous avez l'âme commerciale, un excellent relationnel et une forte capacité d'adaptation.

- Aptitudes professionnelles : Rigoureux(se) et organisé(e), vous disposez d'un esprit d'analyse et de synthèse affûté.
- Tempérament : Vous savez prendre des initiatives et être force de proposition au sein d'un collectif.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Intégrer un groupe de 53 000 collaborateurs partageant des valeurs d'innovation, de passion et de solidarité.
- Une opportunité unique de découvrir les rouages de la stratégie commerciale internationale.
- Un cadre de travail stimulant favorisant la prise de responsabilités.

Pas de frais de formation, ni de participation financière demandée, l'alternance c'est 100% gratuit et rémunéré !