

S1_REC_SG_1302 F4
Date: 01 mars 2013
Version 0

PROCEDURE DE RECRUTEMENT

FICHE D'OUVERTURE DE POSTE

Date : 30/09/2026

NOUS RECRUTONS SOUS CONTRAT A DUREE INDETERMINEE !

INTITULE DU POSTE : Commercial en charge du marketing et du CRM (H/F)

MOTIF : Création de poste

SERVICE : Direction Commerciale et Relations Clients

NOM du RESPONSABLE : Emmanuelle HOAREAU

MISSIONS : Au sein de la Direction Commerciale et Relations Clients, le/la Commercial en charge du Marketing et du CRM contribue au déploiement de la stratégie commerciale et à la structuration de la connaissance clients et marchés du GPMDLR.

Enjeux : Donner à la Direction Commerciale les données, les outils, la connaissance des marchés et les supports marketing nécessaires pour transformer les opportunités en développement commercial et en création de valeur pour le GPMDLR. Vos principales missions seront :

MARKETING COMMERCIAL & CONNAISSANCE DES MARCHES :

- Contribuer à la définition et à la déclinaison du positionnement commercial du GPMDLR.
- Réaliser des études de marchés, analyses sectorielles et analyses clients ;
- Identifier les besoins, attentes et évolutions des différents segments de clientèle ;
- Élaborer et actualiser les argumentaires commerciaux, fiches marchés, fiches clients et supports de présentation ;
- Contribuer à la valorisation des infrastructures, services et offres du GPMDLR ;
- Préparer les supports nécessaires aux rendez-vous clients, salons, missions commerciales et événements économiques ;
- Contribuer aux actions de marketing B2B et à la promotion de l'offre portuaire.

CRM & CONNAISSANCE CLIENT :

- Participer au déploiement et à l'administration fonctionnelle du CRM ;
- Structurer et fiabiliser la base clients, prospects et partenaires ;
- Mettre en place les règles de qualité et de mise à jour des données ;
- Organiser la segmentation des clients et prospects selon leur activité, potentiel et niveau d'enjeu stratégique ;
- Assurer la traçabilité des contacts, rendez-vous, actions commerciales et opportunités ;
- Développer une vision consolidée de la connaissance client ;

DATA COMMERCIALE & PILOTAGE :

- Collecter, structurer et analyser les données commerciales et clients ;
- Produire des tableaux de bord et indicateurs de performance ;
- Suivre notamment :
 - évolution des trafics ;
 - portefeuille clients/prospects ;
 - opportunités commerciales ;
 - valeur et maturité du pipeline ;
 - actions de prospection ;
 - conversion des opportunités ;
 - satisfaction et fidélisation clients.
- Contribuer à la production des reportings pour la Direction Commerciale, le CODIR et le Directoire ;
- Transformer les données en analyses et recommandations utiles à l'action commerciale.

PIPELINE COMMERCIAL & SOUTIEN AU DEVELOPPEMENT :

- Administrer et mettre à jour le portefeuille d'opportunités commerciales ;
- Enregistrer et qualifier les nouvelles opportunités ;
- Suivre leur évolution et leur niveau de maturité ;
- Préparer les revues commerciales et les synthèses destinées au Responsable Développement Commercial ;
- Constituer les dossiers de prospection et les fiches prospects ;
- Identifier les données nécessaires pour faciliter la préparation des rendez-vous commerciaux.

ÉCOUTE ET EXPERIENCE CLIENT :

- Contribuer à la mise en œuvre d'enquêtes de satisfaction ;
- Consolider les retours clients, réclamations, irritants et attentes ;
- Identifier les axes d'amélioration de l'offre et de l'expérience client ;
- Alimenter les indicateurs de satisfaction et de fidélisation ;

- **Vos DIPLOMES et SPECIALITES** sont : Formation Bac+3/5 en commerce, intelligence économique, marketing, data, économie, transport.

- Vous avez une EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

- **Expérience d'au moins 2 ans** en analyse commerciale, marketing, CRM, business intelligence ou développement commercial.
- Une connaissance du secteur maritime, portuaire, logistique ou industriel constitue un atout.

- Aptitudes liées au poste :

- Sens commercial et orientation client
- Très bonnes capacités analytiques
- Maîtrise d'Excel / outils BI
- Maîtrise outil CRM et data
- Capacités rédactionnelles et relationnelles
- Esprit de synthèse
- Anglais professionnel
- Bonne connaissance du transport maritime et de la chaîne logistique
- Aptitude au travail en équipe et à la coopération transversale
- Curiosité et ouverture sur l'environnement économique
- Sens de la confidentialité dans la gestion des données commerciales

Positionnement dans la grille des Emplois de la Convention CCNU Niveau Agent de Maîtrise – Echelon 2

Les Candidatures déposées après le 11/10/2026 ne seront pas retenues.
(Dossier complet exigé : CV + Lettre de motivation + Photocopie des diplômes)

Affichage Interne : Tous Services

Rue Evariste de Parny – BP 18 – 97821 LE PORT Cedex
Tél : 02.62.42.90.00 – Fax : 02.62.42.47.90

**La Directrice Commerciale et
Relations Clients**

**La Directrice d'Organisation et
des Ressources Humaines**

Le Président du Directoire,