

S1_REC_SG_1302 F4
Date: 01 mars 2013
Version 0

PROCEDURE DE RECRUTEMENT

FICHE D'OUVERTURE DE POSTE

Date : 01/10/2026

NOUS RECRUTONS SOUS CONTRAT A DUREE INDETERMINEE !

INTITULE DU POSTE : Responsable Développement Commercial et Grands Comptes (H/F)

MOTIF : Création de poste

SERVICE : Direction Commerciale et Relations Clients

NOM du RESPONSABLE : Emmanuelle HOAREAU

MISSIONS : Le/la Responsable Développement Commercial & Grands Comptes est un ambassadeur commercial du Port, capable de transformer les besoins des acteurs économiques en opportunités concrètes et de mobiliser les différentes directions internes pour faciliter leur réalisation.

Enjeux : Contribuer activement au développement commercial du GPMDLR en identifiant, conquérant et accompagnant les opportunités de développement de trafics, de nouvelles activités, d'investissements et de partenariats stratégiques. Vous serez chargé de :

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL :

- Décliner la stratégie commerciale du GPMDLR sur son périmètre ;
- Identifier les opportunités de développement et de diversification des trafics ;
- Construire et piloter un portefeuille de prospects et d'opportunités ;
- Définir et mettre en œuvre des plans de prospection ciblés ;
- Identifier de nouveaux clients, marchés, flux et activités à potentiel ;
- Prospecter les armateurs, chargeurs, industriels, logisticiens et opérateurs susceptibles de développer leur activité via Port Réunion ;
- Élaborer les argumentaires commerciaux et propositions de valeur ;
- Contribuer aux négociations commerciales et au suivi des engagements ;
- Assurer un reporting régulier de l'activité et du pipeline commercial.

GESTION ET DEVELOPPEMENT DES GRANDS COMPTES :

- Participer à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie de gestion des grands comptes ;
- Élaborer des plans de développement individualisés pour les clients stratégiques ;
- Identifier les décideurs, influenceurs et enjeux propres à chaque compte ;
- Organiser régulièrement des rendez-vous avec les clients stratégiques ;
- Recueillir leurs besoins, attentes et projets à moyen et long terme ;
- Anticiper les risques de perte ou de diminution des trafics ;
- Identifier les opportunités de développement de l'activité des clients existants ;
- Coordonner les réponses du GPMDLR aux demandes et projets des grands comptes ;
- Assurer le suivi des actions engagées et des engagements pris ;
- Contribuer à l'amélioration continue de l'expérience et de la satisfaction clients.

DEVELOPPEMENT DES TRAFICS ET DES ACTIVITES :

- Analyser les évolutions des trafics et identifier les leviers de croissance ;
- Contribuer au développement des trafics domestiques, régionaux et de transbordement ;
- Identifier les opportunités de nouvelles lignes, services ou flux ;
- Détecter les projets économiques et industriels susceptibles de générer de nouveaux trafics ;
- Évaluer le potentiel commercial des nouvelles activités ;
- Participer à la construction des études de faisabilité et business cases ;
- Proposer des actions permettant de sécuriser ou reconquérir des trafics stratégiques.

CONNAISSANCE CLIENT ET INTELLIGENCE COMMERCIALE :

- Assurer une veille sur les marchés, les clients et les secteurs d'activité stratégiques ;
- Suivre les évolutions des stratégies des compagnies maritimes et des principaux acteurs de la chaîne logistique ;
- Analyser les évolutions des ports concurrents et des routes maritimes de l'océan Indien ;
- Identifier les évolutions économiques, géopolitiques et réglementaires susceptibles d'affecter les clients et les trafics ;
- Produire des analyses et synthèses permettant d'éclairer les décisions commerciales ;
- Alimenter les outils de connaissance et de segmentation clients.

ANIMATION DE LA RELATION CLIENT :

- Développer une relation régulière et de proximité avec les clients ;
- Organiser des revues de comptes et rendez-vous commerciaux ;
- Identifier les irritants et contribue à leur résolution ;
- Coordonner les réponses avec les directions internes ;
- Assurer la circulation des informations entre le client et le GPMDLR ;
- Faire remonter à la Direction les attentes et évolutions du marché ;
- Contribuer à instaurer une relation fondée sur la confiance, la réactivité et la création de valeur.

COORDINATION TRANSVERSALE :

Coordonner les contributions nécessaires avec :

- La Direction Technique et Sécurité des Opérations ;
 - La Direction Financière et Comptable ;
 - La Direction des Services Généraux et Juridiques ;
 - La Direction du Pilotage de la Performance ;
 - La Communication.
- Veiller à ce que les besoins et enjeux commerciaux soient intégrés dans l'instruction des projets et contribuer à la recherche de solutions répondant aux attentes des clients dans le respect des contraintes et intérêts du GPMDLR.

REPRESENTATION ET RESEAU :

- Représenter le GPMDLR auprès des clients, prospects et partenaires économiques ;
- Participer aux salons, conférences, missions commerciales et rendez-vous professionnels ;
- Développer un réseau actif auprès des acteurs du maritime, de la logistique et des principales filières économiques ;
- Contribuer à la promotion de l'offre et du positionnement du Port Réunion ;
- Identifier les opportunités issues du réseau professionnel et économique.

- Vos *DIPLOMES* et *SPECIALITES* sont :

Formation Bac +5 en commerce, transport-logistique, commerce international, ingénierie, économie

- Vous avez une *EXPERIENCE PROFESSIONNELLE* :

Expérience d'au moins 15 ans en développement commercial B2B et/ou gestion de grands comptes.
Expérience dans le maritime, portuaire, shipping, transport, logistique ou industrie.
Expérience de négociation avec des interlocuteurs de haut niveau.
Expérience dans la gestion de cycles commerciaux complexes et de projets transversaux.
Une connaissance du secteur maritime et de l'environnement économique de l'océan Indien serait appréciée.

- Aptitudes liées au poste :

- Compétences techniques :

- Développement commercial B2B
- Gestion et développement de grands comptes
- Prospection et négociation commerciale
- Construction de plans de comptes
- Analyse de marché et intelligence commerciale
- Connaissance des chaînes logistiques et du transport maritime
- Gestion de projets
- Élaboration de propositions commerciales et business cases
- Analyse et exploitation de données commerciales et de trafic
- Excellentes capacités rédactionnelles et de synthèse
- Maîtrise de l'anglais professionnel

- Qualités personnelles :

- Sens du client et de la relation commerciale
- Forte orientation développement et résultats
- Capacité à créer et développer un réseau
- Leadership d'influence
- Aptitude à convaincre et négocier
- Esprit entrepreneurial et force de proposition
- Capacité d'anticipation
- Autonomie et sens des responsabilités
- Capacité à travailler en transversal
- Excellente capacité relationnelle
- Rigueur et capacité de synthèse

**Positionnement dans la grille des Emplois de la Convention CCNU
Niveau Cadre – Echelon 3**

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

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,