



COMMERCIAL(e) TRANSPORT - LOGISTIQUE



Toujours à l'écoute des besoins de mes clients pour leur trouver des solutions. Leur confiance est la plus belle des récompenses.

Laurence R.



Le métier

Le/la commercial(e) Transport-Logistique a pour mission de prospecter une clientèle de professionnels afin de commercialiser des prestations en transport et logistique.

Il/elle accompagne ses clients dans la relation commerciale et pilote son activité à l'aide de tableaux de bord.

L'environnement de travail

La fonction de commercial(e) Transport-Logistique s'exerce principalement au sein d'entreprises de transport de marchandises (tous modes de transport) ou de voyageurs, de prestataires logistiques ou de commissionnaires de transport. L'activité comprend des déplacements quotidiens sur une zone géographique parfois très étendue.

Très autonome dans la gestion de son emploi du temps, les horaires du commercial sont assez souples mais souvent chargés.

Qualités

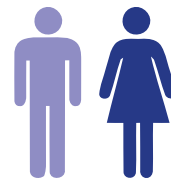
- Faire preuve de persévérance, d'autonomie, d'une grande capacité d'écoute
- Etre organisé dans son travail

Évolutions possibles

- Commercial(e) grands comptes
- Directeur(trice) commercial(e)

COMMENT Y ACCÉDER

- **Bachelor Responsable Commercial Transport Logistique** - Niveau II/ Bac+3
> Page 56
- **Titre certifié Responsable Production Transport Logistique** - Niveau II / Bac+3
> Page 43
- **Licences professionnelles commerce/ Achats** - Masters et autres diplômes
> Page 75



**4 400 SALARIÉS EXERCENT
DES FONCTIONS COMMERCIALES
DANS LES ENTREPRISES DES
TRANSPORTS ROUTIERS.**

Presque la moitié de ces emplois
sont occupés par des femmes.