

Chez e-Totem, vous électrifiez les flottes...et vous rendez les dépôts "future-ready"

Ici, on ne parle pas juste de bornes. On parle de dépôts logistiques, de flottes, de contraintes d'exploitation, de rotations, d'énergie disponible, de ROI, de déploiements multi-sites.

Vous êtes la personne qui transforme un sujet complexe (et souvent urgent) en stratégie claire, en contrat cadre solide, puis en déploiement maîtrisé — tout en tenant la performance sur qualité / coûts / délais

Votre mission (la vraie)

Vous pilotez le développement, la structuration et la performance commerciale d'un segment stratégique de l'offre produits & services : Transport & Logistique.

Vous définissez et mettez en œuvre la stratégie d'offre (produits + services + déploiement), vous réalisez sa promotion directement auprès des grands comptes du secteur, et vous sécurisez la performance des projets/contrats sur votre périmètre.

Votre terrain de jeu au quotidien

1) Construire la stratégie "Transport & Logistique"

- Décliner la stratégie commerciale du segment Transport/Logistique
- Comprendre les enjeux du secteur (flottes, multi-sites, standardisation, contraintes d'exploitation) et faire évoluer l'offre selon le marché
- Structurer des offres complexes : produits, services, roll-out multi-dépôts

2) Gagner et sécuriser des contrats cadres

- Créer des relations commerciales solides avec les décideurs (sièges, achats, directions opérations, immobilier, énergie, RSE)
- Négocier des contrats cadres et accords nationaux, en lien avec les équipes internes
- Développer la croissance intra-groupe (filiales, régions, sites) et identifier les opportunités de déploiement

3) Piloter la performance (pas juste vendre)

- Suivre la performance de ton périmètre : qualité / coûts / délais
- Anticiper les risques (opérationnels, contractuels, financiers) et proposer des plans d'action
- Garantir la satisfaction client... et la rentabilité globale

4) Être le/la référent-e segment pour le réseau... et l'export

- Support fonctionnel aux équipes régionales pour déployer les contrats grands comptes sur ton segment
- Coordination nationale/régionale des actions commerciales liées au segment
- Contribution au développement à l'export avec les équipes concernées

5) Mesurer, reporter, améliorer

- Analyser les indicateurs de performance commerciale & contractuelle
- Reporting régulier auprès de la Direction commerciale
- Proposer des actions correctives / optimisations

Ce qui rend le poste (vraiment) stimulant

- Vous êtes au cœur d'un sujet stratégique : l'électrification des flottes et la transformation des sites logistiques.
- Vous disposez d'une large autonomie pour structurer la solution et conduire les négociations (avec validation des engagements structurants).
- Votre impact est visible : des contrats nationaux, des déploiements concrets, une performance que vous pilotez.

Qualité / sécurité / environnement : le réflexe terrain

Vous appliquez et faites appliquer les règles QHSE, et vous respectez les dispositions réglementaires (code de la route, gestion des déchets, sobriété énergétique).

Le profil qu'on cherche

- Expérience confirmée en gestion de grands comptes et négociation de contrats cadres
- Très bon niveau en négociation complexe et pilotage de performance (qualité/coûts/délais)
- Capacité à coordonner en transverse, à arbitrer, à embarquer des parties prenantes multiples
- Sensibilité à des environnements techniques produits/services (IRVE appréciée)
- Leadership fonctionnel, rigueur, posture de représentation
- Anglais ainsi qu'une autre langue étrangère

Besoin d'arguments supplémentaires ?

- Rémunération comprise entre 55K€ et 65K€ brut annuel (incluant une prime de fin d'année calculée sur la base d'un mois de salaire)
- Un variable intéressant
- Véhicule de fonction
- Téléphone et ordinateur de fonction

Alors n'attendez plus et Envoyez votre CV + 8 lignes sur :

1. un contrat cadre que vous avez négocié (enjeux, interlocuteurs, leviers, résultat),
2. un exemple où vous avez repris la main sur un roll-out multi-sites (contrainte, plan d'action, résultat)