



Commercial(e) à temps-partiel Francophone – Développez le marché français avec Collect + Go !

Vous êtes passionné(e) par les ventes, orienté(e) résultats et souhaitez contribuer à une innovation qui révolutionne la logistique ? Rejoignez Collect + Go et participez à notre croissance sur le marché français... depuis chez vous !

À propos de Collect + Go

Collect + Go est une entreprise technologique en pleine croissance, spécialisée dans l'optimisation des processus logistiques. Grâce à notre solution numérique e-CMR, les différents acteurs de la chaîne logistique collaborent sans papier. Les chauffeurs routiers n'ont plus à effectuer de tâches administratives lourdes et peuvent reprendre la route plus rapidement. Cela permet de réduire les émissions de CO₂ ainsi que la consommation de matières premières.

Nous recherchons actuellement un(e) **Sales Consultant** passionné(e), natif(ve) francophone et orienté(e) résultats, à temps partiel, pour renforcer notre équipe (télétravail possible) et développer le marché français.

Description du poste

En tant que **Sales Consultant** à temps partiel, vous prenez contact avec les chargeurs et les transporteurs. À partir de la base de prospects de Collect + Go, vous relancez des contacts existants ou engagez une première prise de contact avec des responsables logistiques, informatiques et transport.

Vous identifiez si la solution e-CMR (la numérisation des lettres de voiture) figure déjà à leur agenda et êtes capable de mener la discussion en répondant aux éventuelles objections. Vous traduisez chaque échange en actions concrètes : planifier un rendez-vous, programmer un suivi ou qualifier le prospect.

L'objectif principal : amener vos interlocuteurs à rencontrer nos experts Collect + Go, afin qu'ils puissent ensuite établir une proposition commerciale.

Ce poste est à temps partiel (1 à 3 jours par semaine, à déterminer ensemble). Vous pouvez travailler depuis notre bureau à Bois-le-Duc (Pays-Bas) si vous résidez aux Pays-Bas, ou à distance, à condition d'être natif(ve) francophone et de pouvoir communiquer en anglais avec vos collègues.

Missions et responsabilités

- Prendre contact avec des clients potentiels (par téléphone et via LinkedIn)
- Qualifier les leads (chauds, tièdes, froids) :
 - **Chaud** : planifier un rendez-vous (en ligne ou physique)
 - **Tiède** : programmer un suivi
 - **Froid** : approfondir la connaissance de la situation
- Fournir des supports de présentation aux clients potentiels
- Consigner toutes les activités dans le CRM

Profil recherché

- Niveau Bac+3/Bac+5 (Écoles de commerce (en cours), par exemple)
- Excellentes compétences en communication
- Maîtrise parfaite du français à l'oral et à l'écrit, complétée idéalement par un bon niveau d'anglais ou néerlandais
- Une première expérience dans un rôle marketing/vente est un atout

Nous offrons

- Un poste stimulant à temps partiel au sein d'une entreprise technologique en forte croissance
- Une ambiance conviviale et informelle, où humour et esprit d'équipe sont essentiels – les succès se fêtent !
- Un salaire attractif
- Une formation sur les processus logistiques et l'application de solutions IT
- L'opportunité de découvrir concrètement le fonctionnement de la logistique et de l'informatique
- Un environnement d'apprentissage auprès de professionnels expérimentés et ambitieux
- Des perspectives d'évolution : vous êtes acteur(trice) de votre carrière et nous la construisons ensemble

Intéressé(e) ?

Envoyez-nous une courte vidéo ou un e-mail avec votre CV et lettre de motivation à **info@collectgo.eu**.

Nous avons hâte de découvrir votre profil !