

Dans le cadre du développement de ses activités, LIEGE AIRPORT recherche un(e) :

Inside Sales Manager Cargo & Logistics (M/F/X)

Mission :

En tant que Inside Sales Manager Cargo & Logistics, vous jouez un rôle central au sein du département commercial de Liege Airport.

Vous coordonnez et organisez le support opérationnel, analytique et administratif de l'équipe commerciale. Cela vous permet de contribuer activement au suivi des comptes clients et prospects, à la gestion et à l'analyse des données commerciales ainsi qu'au pilotage de la performance commerciale en collaboration avec l'équipe commerciale.

Vous soutenez les initiatives commerciales et la croissance des activités Cargo & Logistics et contribuez à garantir l'alignement entre les priorités stratégiques et les opérations commerciales.

Tâches et responsabilités principales :

- Vous assurez un suivi structuré et proactif des comptes clients et prospects, en soutenant les actions de relance, de fidélisation et de développement en étroite collaboration avec l'équipe commerciale ;
- Vous veillez à la qualité, à la cohérence et à la mise à jour des données commerciales dans le CRM, afin de garantir une vision claire et fiable du pipeline, des opportunités et des activités ;
- Vous coordonnez la préparation et le suivi des offres commerciales, avec un souci constant de réactivité, de précision et de respect des délais ;
- Vous collectez, consolidez et analysez des données commerciales ainsi que des informations de marché issues de sources internes et externes, pour nourrir la prise de décision ;
- Vous définissez, suivez et compilez les KPI commerciaux liés notamment à la performance des ventes, à l'acquisition de nouveaux clients, au taux de conversion et à l'évolution des volumes ;
- Vous préparez des reportings mensuels et trimestriels à destination du management, avec un haut niveau d'exigence et de clarté afin d'élaborer des analyses stratégiques ;
- Vous participez à des projets commerciaux ponctuels (études de marché, analyses ad hoc ou support aux initiatives stratégiques) ;
- Vous assurez une coordination fluide entre les besoins opérationnels, les priorités commerciales et les attentes du management ;
- Vous participez ponctuellement à des foires commerciales à l'étranger.

Votre Profil :

- Vous êtes titulaire d'un bachelier en sciences de gestion, en économie, logistique ou dans un domaine connexe, et/ou vous pouvez faire valoir une expérience équivalente particulièrement solide ;
- Vous disposez d'une expérience de min. 7 ans dans une fonction de support commercial, d'analyse de données ou d'opérations commerciales ;
- Une expérience dans l'univers du fret aérien et/ou de la logistique est un véritable atout, et vous permet d'appréhender rapidement les réalités du secteur ;

- Vous maîtrisez l'analyse de données commerciales, le reporting et le suivi d'indicateurs clés (KPI) et utilisez avec aisance Excel et Power BI ;
- Vous êtes parfaitement bilingue français - anglais. La connaissance du néerlandais reste un atout.
- De nature structurée et organisée, vous gérez efficacement vos priorités et êtes en mesure de synthétiser des données complexes ;
- Orienté·e client, vous comprenez les enjeux commerciaux et adoptez une démarche commerciale orientée vers la satisfaction client ;
- Vous faites preuve d'excellentes compétences relationnelles, de discrétion et d'un grand respect de la confidentialité.

L'environnement :

- Un environnement de travail agréable, stimulant et collaboratif ;
- Une équipe dynamique au sein d'une société en pleine expansion ;
- Un contrat à durée indéterminée avec un package salarial attractif et de nombreux avantages.

**Pour postuler, vous pouvez envoyer votre candidature à l'adresse mail
suivante : liegeairport@2begood.com**