

## COMMERCIAL(E) H/F

« Chez KLS, on embauche des personnes. Pas des profils. »

On aime les gens curieux, engagés, à l'écoute. Ceux qui aiment travailler sérieusement sans se prendre au sérieux. Envie de rejoindre une entreprise où l'ambiance est aussi fluide que les flux qu'on optimise ?

### #PourquoiRejoindreKLS

KLS TRANSPORT, c'est une PME qui développe des solutions informatiques pour simplifier la logistique du transport et plus particulièrement la logistique des expéditions. **Notre force** : Accompagner les chargeurs en simplifiant les échanges avec leurs transporteurs. **Résultat ?** Une solution puissante, ergonomique, adaptée, qui facilite leur quotidien, améliore les relations avec leurs transporteurs, et augmente la satisfaction de leurs clients. Depuis 2014, KLS TRANSPORT fait partie de KLS Group, un groupe indépendant basé en Isère (France), reconnu comme l'un des leaders français de l'édition de logiciels logistique (WMS, WCS, TMS) pour l'industrie et la santé. **Nous sommes éditeurs et intégrateurs de nos propres solutions et nous proposons un service adapté de A à Z, Nos solutions, on les pense, on les déploie, on les fait vivre. C'est ça, la force KLS.**

### #VotreMission

Vous aimez les défis, vous êtes déterminé pour promouvoir et accompagner la croissance de #KLSTransport ? On a ce qu'il vous faut. Car vous jouerez un rôle clé dans le développement commercial, avec une belle liberté d'action pour conduire de nouveaux projets, accompagner de nouveaux clients et promouvoir des solutions qui font la différence face à la concurrence.

- ... **Développement commercial** : Accroître le portefeuille clients, et développer les parts de marché de l'entreprise en démarchant des prospects potentiels.
- ... **Pilotage des offres** : construire des propositions claires, adaptées, et accompagner vos clients dans chaque étape du cycle de vente.
- ... **Suivi & reporting** : partager vos retours d'expérience pour améliorer nos pratiques et affiner nos stratégies.
- ... **Travail d'équipe** : collaborer avec les équipes techniques, production et marketing — ici, tout le monde avance ensemble.
- ... **Veille stratégique** : identifier les signaux du marché, proposer des axes de développement pertinents.

### #PourNousRejoindre

Il suffit d'être motivé, curieux et de savoir créer du lien. La perfection n'existe pas et notre objectif c'est avant tout de vous accompagner en valorisant vos compétences et vos points forts.

- ... Formation Bac +2 ou **expérience de 2 ans minimum** dans la vente de solutions immatérielles (logiciels, services, conseil, transport, logistique...).
- ... Vous êtes **autonome**, organisé-e et vous aimez être sur le terrain.
- ... Vous avez **le sens du contact**, de l'écoute, et une vraie envie d'apporter des solutions utiles à vos clients.
- ... Vous êtes à l'aise dans un environnement agile, proche du terrain, où chaque idée compte.

### #ParlerSalaire

On vous propose un cadre stable, motivant, et surtout la liberté de développer votre business à votre façon.

- ... **CDI** avec une rémunération composée d'un **fixe + commissions motivantes** sur le chiffre d'affaires réalisé.
- ... **Déplacements réguliers** en France (remboursés aux frais réels).
- ... Une **liberté d'action**, un environnement à taille humaine, et une vraie cohésion avec l'équipe commerciale KLS Group.
- ... Un groupe solide, né en 1986, avec une expertise reconnue dans la logistique et la gestion de flux.

**#ContactezNous** : [recrutement@kls-group.fr](mailto:recrutement@kls-group.fr)  
#OnVousRéponds

CDI Temps complet

Secteur Logistique / santé

Véhicule de fonction / Frais réels

Salaires fixe + commissions

Commerce avancé (logiciel)