

FlashTransport

L'info transport au quotidien

10/05/2012 | [Entreprises](#)

Alloin cherche des affréteurs et des commerciaux

Lors du dernier salon Jobtransport, nous avons rencontré Audrey Dean, chargée de recrutement pour Alloin Transports. Elle nous a précisé ses exigences quant aux profils des candidats recherchés : expérience, esprit commercial et une belle présentation font la différence.



Flash Transport : Qu'est-ce qui motive votre présence au salon Jobtransport ?

Audrey Dean, chargée de recrutement pour Alloin Transports (Rhône) : Nous venons tous les ans depuis l'ouverture de ce salon. Nous y rencontrons des profils que je qualifierais de corrects. Du jeune diplômé qui présente très bien, au directeur d'exploitation ou directeur de site de 50 ans très expérimenté. Ce sont des profils que nous allons conserver facilement en vivier pour nous.

F.T. : Quels sont vos besoins spécifiques ?

A.D. : Cette année, nous sommes plus particulièrement attentifs à des profils en fort développement chez nous comme l'affrètement. Aujourd'hui, je suis accompagné du responsable affrètement de la région Ile-de-France, car nous avons un gros challenge de recrutement en affrètement sur cette région et nous espérons toucher un maximum de candidatures pour ce profil. Ce sont des candidatures extrêmement techniques et expérimentées. Pour nous, la perle rare correspond à quelqu'un qui est affréteur depuis minimum deux ans sur la région Ile-de-France avec une très bonne connaissance du secteur géographique en question, un portefeuille d'affrétés au minimum et éventuellement, au mieux, un portefeuille clients. Bref, nous avons besoin d'un apporteur d'affaires immédiatement opérationnel, capable de nous apporter une marge dans les meilleurs délais. Son salaire sera fonction de son profil : entre 35 et 45 KE annuels avec primes.

F.T. : Parmi tous les candidats que vous rencontrez, qu'est-ce qui fait la différence ?

A.D. : Ce qui compte, ce sont l'expérience, le comportement et l'esprit commercial. Nous souhaitons quelqu'un de terrain. On veut un bon ! La recherche de ce profil particulier est très récente. Pour information, nous avons recruté une soixantaine d'affréteurs en 2011 sur toute la France. En ce qui concerne l'Ile-de-France, nous sommes toujours à la recherche de huit profils. C'est très dur à recruter, nous passons beaucoup par la chasse via un cabinet de recrutement. Nous sommes également très attentifs aux cvthèques, notamment celle de Jobtransport, pour trouver nos affréteurs. Pour ces huit postes restant à pourvoir, nous avons épluché une centaine de CV et nous avons reçu une cinquantaine de candidats en entretien. Pour l'heure, cela ne convient pas. Il nous faut quelqu'un d'opérationnel sur le champ.

F.T. : Quels autres profils recherchez-vous ?

A.D. : Nous recherchons des postes de commerciaux sur toute la France. Nous en avons recruté une soixantaine en 2011. Nous recrutons ainsi un minimum de 2 et 4 commerciaux pour chacune de nos 53 agences en France. L'idée étant d'en recruter encore une bonne trentaine en 2012 pour satisfaire les besoins de chaque région. Pour ces profils de commerciaux, il nous faut des gens capables de vendre à la fois de la messagerie, de l'express, de l'affrètement et de l'international. Quelqu'un qui saura répondre de

manière juste à nos clients sur nos différentes prestations. Question profil, il nous faut quelqu'un d'évidemment expérimenté en messagerie dans la mesure où cela représente 80% de notre métier. L'esprit commercial et une belle présentation sont les éléments primordiaux qui nous aideront à finaliser nos recrutements. Côté salaire, un bon commercial peut toucher, avec les primes, entre 45 et 55 KE annuels.

F.T. : Ces besoins correspondent-ils à une stratégie particulière ?

A.D. : Nous poursuivons effectivement le développement de notre force commerciale. Une démarche initiée par l'arrivée d'une nouvelle direction puisque l'ex-président de Schenker Joyau, Jacques Godet a remplacé Jean-Louis Alloin. En conséquence, l'objectif correspond à une nouvelle politique visant à accroître notre force commerciale afin d'être encore plus présents sur le terrain et nous permettre une meilleure identification auprès des clients.

Propos recueillis par Arnaud Ilié.

À lire également, notre dossier :

[Ils veulent travailler dans le transport et la logistique](#)

Réagissez à cet article 

Seul votre pseudo sera rendu public

3

- [Réagir à cet article](#)
- [Envoyer à un ami](#)

