

OFFRE D'EMPLOI

Chargé.e de Développement Commercial

Intégrez une entreprise dynamique, en plein développement, actrice des transitions sociales, écologiques et numériques. Donnez du sens à votre travail en venant prouver avec nous qu'un modèle économique responsable est possible.

Sous la responsabilité du responsable commercial, vous intégrez une équipe de 7 personnes déjà en place, vous participerez à l'application de la stratégie commerciale de l'entreprise. Nous œuvrons au développement de l'économie circulaire notamment pour le réemploi de téléphones portables, de matériels informatiques et de cartouches d'impression. Vous proposez aux clients des offres d'achat comprenant un service de collecte, de valorisation et de traitement de matériels IT : smartphones, tablettes, unités centrales, laptops, écrans, systèmes d'impression, ...

MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

Relations clients :

- ✓ Prospecter & identifier les besoins des entreprises afin d'élaborer des propositions commerciales de rachats et ou valorisation de matériels IT ;
- ✓ Gérer et étoffer un portefeuille de clients entreprises/administrations pour assurer leur fidélisation.
- ✓ Développer des relations de confiance et de long terme avec les prospects afin de qualifier les leads et les transformer en opportunités de ventes ;
- ✓ Réaliser des rendez-vous en présentiel ou des présentations par téléphone / visio-conférence ;
- ✓ Rédiger les offres commerciales

Achats :

- ✓ Assurer les négociations contractuelles des conditions d'achat ou de valorisation ;
- ✓ Mettre en place des modalités de fonctionnement avec les clients, fournisseurs et partenaires ;
- ✓ Gérer le budget achat en optimisant le calcul des prix de revient ;
- ✓ Mettre à jour de multiples bases de données et établir le reporting et le suivi d'activité ;

Relations avec l'entreprise :

- ✓ Travail en binômes avec l'assistante achat et les assistantes commerciales ;
- ✓ Participer aux réunions hebdomadaires du service commercial ;
- ✓ Utiliser un CRM pour le démarchage à froid et la prospection téléphonique, par e-mail pour générer des opportunités de prestations de vente ;
- ✓ Représenter l'entreprise et participer à des salons, conférences, réseaux...

PROFIL & COMPETENCES

- ✓ Excellentes compétences de communication par téléphone et par e-mail ;
- ✓ Capacité d'analyse et de synthèse ;
- ✓ Appétence pour la prospection ;
- ✓ Goût pour la négociation commerciale
- ✓ Idéalement vous disposez d'une connaissance du marché des matériels IT et /ou avez déjà traité avec des interlocuteurs de services RSE, DSI, achats, services généraux... ;
- ✓ Vous maîtrisez les outils informatiques : EXCEL, CRM, ERP... ;
- ✓ Vous disposez de capacités rédactionnelles et relationnelles vous permettant de représenter l'entreprise et de travailler en équipe, dialoguer avec les différents acteurs de l'entreprise ;
- ✓ Curieux.se et engagé.e, vous êtes force de proposition, d'amélioration et savez être innovant.e & créatif.ve ;

Le 21/03/2024

- ✓ Vous êtes motivé.e par les domaines de l'ESS, de l'économie circulaire et du numérique ;
- ✓ La maîtrise de l'anglais écrit et oral serait un plus.

CONDITIONS

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : Le Pin (79140)
- **Rémunération** : selon profil
- **Démarrage** : dès que possible

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- ✓ Une **indemnité kilométrique** vous est versée pour vos trajets domicile-travail à vélo et lorsque vous covoiturez avec un collègue en voiture.
- ✓ Pour profiter de vos vacances, **25 jours de congés et 17 jours de RTT**, notre CSE vous offre des **chèques vacances** sous conditions d'ancienneté et avec une contrepartie financière.
- ✓ Le bénéfice des meilleurs soins pour vous à travers une **mutuelle familiale obligatoire avantageuse**. Une **prévoyance** prise en charge à 100% pour l'employeur.
- ✓ Pour faciliter votre recherche de logement et votre installation, nous mettons à votre disposition « **Action Logement** » où un accompagnement personnalisé vous sera proposé.
- ✓ Un accord d'entreprise mis en place pour que vous puissiez percevoir tous les ans la **prime d'intéressement**.
- ✓ Des **remises sur l'achat de matériels** dans nos boutiques.

Pour postuler : merci de transmettre CV, lettre de motivation et prétentions salariales à recrutement@adb-emmaus.com