

## OFFRE D'EMPLOI

### Commercial B to B – vente de matériels reconditionnés (H/F)

La coopérative **Ateliers du Bocage** est une entreprise solidaire, membre du mouvement Emmaüs, dont l'une des activités consiste à donner une seconde vie au matériel high-tech (informatique/smartphones). Les équipements reconditionnés par le « Pôle Environnement » sont ensuite revendus par le « Pôle Numérique Solidaire » aux particuliers (grâce à un réseau de Boutiques, sur internet) et aux associations, écoles, administrations, PME.

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.

Nous recherchons pour développer cette clientèle un(e) **commercial(e) B to B** – pour rejoindre notre équipe de vente. Ce poste de commercial sédentaire consiste à répondre aux demandes de matériels, à contacter les prospects pour les aider à mieux définir leurs besoins, leur proposer les matériels adaptés et effectuer le suivi, la relance et la validation des commandes et paiements. Des déplacements occasionnels sont à prévoir.

#### MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

Le poste est placé sous la responsabilité du Coordinateur Ventes & Stocks.

##### Etablissement des devis sur demandes entrantes

- Recueillir et traiter les demandes de matériels via e-mails, formulaires de contacts, téléphone.
- Identifier dans nos outils de gestion et dans nos stocks, en lien avec le Coordinateur Ventes & Stocks, les matériels permettant de répondre aux besoins exprimés et établir les devis.
- Si nécessaire, appeler le client pour qualifier la demande, conseiller, proposer des matériels équivalents disponibles, orienter et conseiller en proposant des services et/ou accessoires pertinents.
- Après envoi des devis aux clients, relancer si nécessaire pour valider des commandes fermes.
- Expliquer et valoriser la démarche des Ateliers du Bocage, partager et faire connaître les valeurs de l'entreprise, faire comprendre notre façon de travailler.

##### Relations clients et action commerciale :

- Gérer un portefeuille de clients BtoB, d'associations/entreprises/administrations avec une approche fidélisante centrée sur la satisfaction et la valorisation de l'impact social et environnemental.
- Être un appui pour la vente en lots et le broke en lien avec la commerciale en place.
- En fonction des stocks disponibles, élaborer des propositions commerciales ciblées en vue de favoriser la rotation du stock et éviter l'obsolescence liée à un stockage longue durée.

- Utiliser tous les moyens à disposition pour communiquer et valoriser ces offres ciblées
- Développer notre notoriété et nos offres auprès des prospects ;
- Contribuer à l'amélioration continue de nos process, de notre politique tarifaire, de nos conventions commerciales en vue d'asseoir notre rôle de fournisseur reconnu de réemploi solidaire.

#### **Après-vente et Gestion du portefeuille de clients :**

- Segmenter la base des clients BtoB pour mieux cibler nos offres.
- Etablir des bilans commerciaux et économiques.
- Travailler en collaboration avec le SAV pour identifier les problèmes et anticiper leur résolution dans une démarche de qualité.

#### **Gestion d'un comptoir de vente sur le site de La Boujalière.**

- En fonction des besoins, tenir et animer un comptoir des ventes de notre site industriel.
- Être le point de contact pour tous les besoins internes et locaux, pour proposer sur rendez-vous un conseil de qualité en lien avec les produits du stock principal.
- Être force de proposition sur l'évolution de ce comptoir des ventes, à la suite de la fermeture de la boutique.

#### **PROFIL ET COMPETENCES**

- ✓ Fort d'un diplôme souhaité de **niveau Bac Pro / BTS / DUT, de préférence en vente** ou équivalent (Titre professionnel, etc..), vous disposez d'une **première expérience réussie dans la vente** de matériel technique.
- ✓ Vous avez un réel intérêt pour l'informatique, les smartphones et leur utilisation dans une démarche de numérique responsable.
- ✓ Vous avez un bon relationnel, une bonne capacité d'écoute, d'autonomie et une réelle aptitude à prendre des initiatives pour faire connaître nos produits & services.
- ✓ Vous maîtrisez les codes de la communication écrite (orthographe, syntaxe...).
- ✓ La maîtrise de l'anglais est un plus.
- ✓ Vous êtes à l'aise avec les outils numériques : Pack Office (y compris Access), ERP, Slack...
- ✓ Les valeurs portées par les Ateliers du Bocage vous intéressent et vous êtes curieux de voir comment vous pouvez en devenir acteur.
- ✓ Permis B et véhicule personnel.

#### **CONDITIONS**

- **Contrat** : CDD temps plein de 6 mois pouvant évoluer en CDI
- **Localisation** : La Boujalière - Le Pin (79140)
- **Rémunération annuelle brute** : selon profil
- **Démarrage** : octobre 2022
- **Avantages** : Prévoyance, Mutuelle, 17 jours RTT/an, intéressement, avantages sur le matériel issu de nos ateliers

***Pour postuler : merci de transmettre CV et lettre de motivation à [recrutement@adb-emmaus.com](mailto:recrutement@adb-emmaus.com)***