

COMMERCIAL B TO B (DEEE) H/F sur Paris / IDF (VIDEAL 78)

Date de l'offre
3 juillet 2023

Description

Envie de nouveaux challenges ? De travailler autrement ? De donner du sens à votre activité ?

Notre Groupe, est un acteur engagé de l'Economie Sociale & Solidaire depuis plus de 20 ans.

Nous contribuons à la construction d'un projet d'innovation sociale & sociétale, qui allie solidarité et diversité, qualité de vie au travail, agilité, réactivité, projets en mode collaboratif ...

APR2 est une entreprise adaptée du groupe VIDEAL, spécialisée dans le RECYCLAGE et le REEMPLOI des déchets d'Equipements informatiques, Electriques et Electroniques.

A double vocation, en participant activement à la protection de l'environnement tout en créant des emplois locaux et durables majoritairement pour des personnes en situation de handicap, l'entreprise connaît une phase de développement en Ile de France et souhaite intégrer son nouveau Responsable d'exploitation spécialiste du D3E.

Nous recherchons ...

Dans le cadre d'un remplacement nous sommes à la recherche d'un (e) **Commercial B to B (DEEE) H/F en CDI**.

Vous serez accompagné (e) et formé (e) par notre directeur pour intégrer durablement l'équipe.

VIDEAL 78 (APR2) renforce son équipe commerciale et recherche un chasseur dans l'âme.

Vos missions :

- Prospecter et identifier les interlocuteurs clés par des actions ciblées de prospection (phoning, visite...) : services informatiques, services généraux.
- Détecter les besoins clients et Commercialiser nos prestations de services (collecte, prestations sécurisées, rachat...)
- Guider et conseiller les clients dans la mise en place de solutions répondant à leurs contraintes légales
- Chiffrer des propositions et négocier des contrats
- Répondre à des appels d'offres ou consultations Suivre et pérenniser la relation client par une forte présence terrain
- Assurer la veille concurrentielle et Rendre compte de son activité notamment par l'établissement de reporting sur CRM
- Valoriser l'image de marque de l'entreprise

Ce poste est il fait pour vous ?

- De formation commerciale vous justifiez d'une expérience de +5 ans en développement commercial BtoB
- Vous êtes un commercial terrain maîtrisant les techniques de prospection et de vente
- Vous faites preuve d'un relationnel de qualité et votre gout du challenge vous permettrons de réussir et vous avez un esprit de conquête.

- Le petit + : Une expérience dans le secteur du matériel informatique et/ou recyclage serait un atout

Informations supplémentaires :

- Rémunération motivante : 26-30 K + variable
- Contrat : CDI
- Statut Cadre : forfait jours + RTT
- Statut: Mutuelle + Prévoyance + PERCO
- Package : Téléphone portable + véhicule de fonction + PC portable + formation
- Date de début de poste : Au plus vite
- Zone commerciale : Paris + IDF

Vous possédez toutes ces qualités et vous souhaitez vous investir durablement dans une entreprise en plein essor.

Alors n'hésitez plus : Envoyez-nous votre CV à : l.bocage@groupevideal.net