

Présentation de l'entreprise :

Spécialisé dans la valorisation d'emballages industriels, ECOLOGISTIQUE Réemploi, implanté dans le Loiret, propose une prestation de gestion globale des emballages industriels auprès d'industries de secteurs variés : chimie, cosmétique, pharmaceutique, agroalimentaire, pétrolier...

Mais ce n'est pas tout ... ECOLOGISTIQUE Réemploi c'est aussi une usine de 46 collaborateurs, près de 20 ans d'expertise dans son domaine, un chiffre d'affaires de plus de 9 millions d'euros, une filiale d'un groupe français reconnu dans son domaine, des clients fidèles présents sur la France entière, un engagement majeur et reconnu dans le recyclage ... et tout cela dans un secteur en évolution permanente tant sur les aspects environnementales que réglementaires.

Alors si vous aussi, vous souhaitez, soutenir et créer de la croissance, participer à cette aventure à la fois environnementale, économique et technique, n'hésitez pas et postulez !

Description du poste :

Spécialiste de la vente auprès d'industriels ? Mieux, vous êtes attiré par les projets écologiques en milieu industriel ? Aucun doute, votre place est parmi nous !

En étroite collaboration avec le Directeur du site, c'est dans un contexte de création de poste que nous vous proposons de nous rejoindre et de nous accompagner dans la poursuite de notre développement.

Intégré à l'équipe commerciale, composée aujourd'hui de 2 chargés d'affaires, vous êtes maître à bord sur votre secteur géographique, actuellement prévu sur le Nord/Est, et gérez votre portefeuille de clients en totale autonomie. Mieux, vous développerez votre réseau avec la communauté commerciale du Groupe.

Positionné en réel partenaire, vous développerez votre portefeuille de clients existants (environ 200 industriels) et allez à la rencontre de nouveaux prospects.

A l'aise avec le secteur industriel, en liaison directe avec la Direction, vous travaillerez en équipe avec différents interlocuteurs : achat, QSE, Exploitant ...

Vous négociez et rédigez vos offres commerciales adaptées aux besoins de vos clients.

Bien entendu, vous pouvez compter sur l'aide des équipes d'exploitation, le service QSE, ADV ou encore l'analyse du contrôle de gestion.

Dans une démarche proactive, vous exercez une veille active sur le marché, son environnement, les pratiques concurrentielles.

La rémunération affichée ne tient pas compte de la partie variable prévue sur ce poste.

Nous mettons à votre disposition les outils indispensables au bon déroulement de votre activité de commerce itinérant : voiture de fonction, smartphone, ordinateur...

Nous prenons en charge les frais liés à vos déplacements (restauration, hébergement...).

Travail en Home Office.

Description du profil :

Plus que votre diplôme, c'est votre expérience en vente de prestations de services ou matériels auprès d'une clientèle industrielle qui fera la différence.

Une expérience minimum sur un poste de commercial, chargé d'affaires, responsable de secteur, nous va très bien.

Et si cette expérience vous a permis d'appréhender les métiers du recyclage de matériaux industriels c'est l'idéal !

Pugnacité, autonomie, rigueur sont des atouts essentiels pour ce poste.

Vous savez adapter votre discours à vos interlocuteurs et aux situations rencontrées.

Vos qualités rédactionnelles vous permettent d'assurer une complète autonomie dans le chiffrage et la négociation des offres.

Vous maîtrisez les outils informatiques (Pack office, logiciels spécifiques), l'évolution à terme de votre poste vous demandera d'être à l'aise en anglais parlé et écrit.

Envie de vous investir dans un domaine d'activité tourné vers l'avenir ? Nul doute, cette offre est faite pour vous !

Processus de recrutement :

Entretien téléphonique complété d'un entretien physique ou Visio

Contact par courriel : mgrezard@ecologistique.fr