

L'entreprise

Depuis 2015, **LES DETRITIVORES** a pour objet de proposer un service professionnel de sensibilisation, de collecte, de compostage et de valorisation des déchets organiques produits par les acteurs de la restauration commerciale, public et des particuliers.

L'offre LES DETRITIVORES vient également à point nommé au moment où la législation se durcit, logiquement, pour contraindre progressivement les producteurs et détenteurs de déchets alimentaires à la valorisation de ce type de déchets.

Les restes de préparation et de repas de **25000 repas/jour** sont actuellement collectés et compostés sur des plateformes situées en rive droite de Bordeaux. Plus de 35 000 repas/jour seront traités en 2021.

Au travers de cette activité, notre objectif est de :

- créer de nouveaux emplois pérennes pour des personnes en difficulté sociale et professionnelle d'accès à l'emploi ;
- produire un impact pour une économie inclusive
- œuvrer pour une utilisation raisonnable des ressources naturelles, à la lutte contre le gaspillage alimentaire et la diminution des rejets de CO₂ ;
- inciter à la mise en place d'une politique d'achat responsable ;
- réduire de l'enfouissement ou l'incinération les biodéchets issus de la restauration ;
- renforcer l'engagement RSE (Responsabilité sociétale des entreprises) des organisations privées et publiques.

Le ou la futur(e) chargé(e) d'affaires sera chargé(e) de faire prospérer le portefeuille clients de l'association et de prospecter de nouveaux clients privés et publics. Son engagement, son expérience professionnelle et son sens de la relation client lui permettront de réussir dans cette mission.

Vous disposez d'une expérience commerciale en BtoB avec une bonne connaissance des marchés publics territoriaux. Votre esprit de conquête et de fidélisation a déjà fait ses preuves et votre capacité à atteindre et dépasser les objectifs fixes est avérée.

Une expérience de la gestion de projet sera appréciée.

Missions principales

Prospection

Repérer et cibler les affaires potentielles sur son secteur géographique

Prospecter de nouveaux clients

Proposer des projets correspondant à leurs besoins

Étudier leurs besoins/projets en termes de faisabilité et rentabilité

Négocier les conditions techniques, délais et coûts de mise en œuvre de chaque prestation

Étudier les appels d'offres et y répondre

Rédiger offres et contrats

Suivi de la prestation

Suivre et coordonner les opérations en interne et en externe

Assurer le transfert du dossier aux équipes chargées de la production

Assurer le suivi clientèle jusqu'à l'aboutissement des opérations de production et de facturation

Développement du portefeuille existant

Fidéliser les clients existants sur son secteur géographique

Suivre régulièrement le portefeuille existant et proposer de nouvelles opportunités

Entretenir un lien et des échanges avec ses clients.

Divers

Participation à des salons, colloques, rdv d'affaires...
Animer les parties prenantes professionnelles
Innovation sociale
Faire évoluer l'offre de service de la société
Participer à la communication sociétale de la société et animer le réseau de nos partenaires
Accompagner le développement de la société sur le département de la Gironde
Être force de proposition pour toutes nouvelles activités en lien avec le projet social et environnemental de l'entreprise.

Pré-requis

Être en capacité de repérer un marché et des clients potentiels
Avoir le sens de la négociation commerciale incluant des caractéristiques techniques
Savoir créer un climat de confiance avec ses interlocuteurs
Savoir rédiger et présenter des propositions commerciales et des contrats
Savoir anticiper les besoins des prospects / clients
Savoir organiser son activité : suivre et gérer un planning, définir des priorités, gérer ses déplacements, établir un plan de visites des clients
Savoir effectuer des opérations de communication et de sensibilisation ;
Savoir utiliser les outils bureautiques, notamment Excel (niveau avancé – tableaux croisés dynamiques)
Être titulaire du permis B en cours de validité.

Aptitudes et compétences

- Autonomie,
- Capacité à prendre des initiatives,
- Force de proposition,
- Aisance relationnelle,
- Goût pour le travail en équipe
- Bonne logique organisationnelle
- Esprit de service et du travail en équipe // solidarité

Niveau de formation

Bac + 2/3 minimum

Contrat / Rémunération :

CDI - salaire mensuel brut de 1900 € fixe + part variable (+/- 7000 €/an) sur chiffre d'affaires généré
Temps de travail : 35h/semaine
Mutuelle d'entreprise Malakoff Humanis

Le poste est basé à Bordeaux

Contact : Véronique Blondel
vblondel@actes-atlantique.fr