

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 des ventes IT, vous intégrez une équipe déjà en place pour assurer le sourcing, la prospection et la vente de produit IT tout en appliquant 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.

MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

➤ Développement commercial

Prospecter les entreprises et administrations afin d'identifier leurs besoins.

Proposer des offres de **reprise, valorisation ou vente de matériels IT, DEEE et consommables** adaptées à leurs attentes.

Analyser le marché pour repérer les opportunités commerciales et orienter l'activité.

Présenter l'offre de services en mettant en avant les bénéfices et l'impact social des solutions proposées.

➤ Fidélisation et relation clients

Assurer le suivi régulier des clients pour garantir leur satisfaction et maintenir la qualité des relations commerciales.

➤ Négociation et vente

Élaborer les offres commerciales en collaboration avec les équipes internes.

Conduire les négociations et finaliser les ventes dans le respect des procédures.

➤ Représentation de l'entreprise

Participer à des salons, événements professionnels et réseaux afin de promouvoir l'entreprise et développer sa visibilité.

➤ Gestion administrative et suivi

Gérer le budget lié aux offres de reprise et veiller à la cohérence tarifaire.

Mettre à jour les bases de données commerciales et assurer la fiabilité des informations.

Transmettre l'ensemble des informations nécessaires aux assistants commerciaux pour garantir une coordination efficace.

PROFIL & COMPETENCES

- ✓ Vous êtes titulaire d'un **Bac +2 minimum dans le domaine commercial** ou bénéficiez d'une **expérience significative** sur un poste similaire.
- ✓ Vous possédez une **excellente capacité d'analyse et de synthèse**.
- ✓ Vous avez un **goût affirmé pour la prospection et la négociation commerciale**.
- ✓ Une **connaissance du marché des matériels IT** et/ou une expérience avec des interlocuteurs tels que les **services RSE, DSI, achats ou services généraux** constitue un atout.
- ✓ Vous maîtrisez les **outils informatiques**, notamment **Excel, CRM et ERP**.
- ✓ Vous disposez de **bonnes capacités rédactionnelles et relationnelles**, vous permettant de représenter efficacement l'entreprise, de collaborer en équipe et d'échanger avec divers interlocuteurs.
- ✓ Curieux-se et engagé-e, vous faites preuve de **créativité**, êtes **force de proposition** et porteur-se d'améliorations.

Le 02/04/2026

- ✓ Vous êtes motivé-e par les **enjeux de l'Économie Sociale et Solidaire, de l'économie circulaire et du numérique responsable.**
- ✓ La **maîtrise de l'anglais**, à l'oral comme à l'écrit, serait un plus.

CONDITIONS

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : Le Pin (79140)
- **Rémunération** : selon profil classification interne (27K€ à 32 K€)
- **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