



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-e-de-developpement-commercial-b2b-dans-leconomie-circulaire-f-h>

Chargé.e de développement commercial (B2B) dans l'économie circulaire F/H

Description

En lien avec la coordinatrice générale, vous remplirez les missions suivantes :

MISSIONS

Prospection & qualification auprès des professionnels

- Identifier et contacter des entreprises locales/PME ou acteurs publics par des actions de prise de contact en ligne, par téléphone ou via la participation à des événements
- Organiser des rendez-vous commerciaux pour identifier les besoins
- Assurer suivi et relances tout au long du parcours commercial
- Rédiger les propositions commerciales en coordination avec le reste de l'équipe
- Négocier, exécuter et suivre les contrats
- Effectuer une veille régulière sur les appels d'offres et participer à la constitution des réponses en lien avec l'équipe

Suivi des relations avec les partenaires/ clients

- Mise en oeuvre des partenariats en lien avec l'équipe opérationnelle
- Suivi des partenariats et de la satisfaction, dans un but de fidélisation
- Suivi administratif des partenariats : facturation, relances

Pilotage de l'activité commerciale

- Suivi des indicateurs et remontée de données mensuelle
- Prise en main et amélioration des outils de suivi
- Actualisation à échéance régulière de la stratégie de commercialisation en binôme avec la coordinatrice générale
- Analyse concurrentielle pour ajuster la proposition de valeur et s'assurer du bon positionnement des offres
- Dans un second temps, développement de nouvelles offres en accord avec

Organisme employeur
LES PASSEURS

Type de poste
Temps partiel

Secteur
AUTRES ORGANISATIONS
FONCTIONNANT PAR ADHÉSION
VOLONTAIRE

Lieu du poste
31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base
23000 € - **Salaire de base**
24000 €

Date de publication
27 décembre 2025 à 14:02

Valide jusqu'au
26.01.2026

les besoins des clients

Missions transverses ponctuelles

- Représentation de l'association lors d'événements
- Intervention en renfort sur l'activité de prêt d'objets ou sur des animations hors les murs

CONDITIONS DU POSTE

- **Prise de poste** : dès que possible
- **Durée** : CDD 12 mois, à temps partiel. 21h par semaine dans un premier temps, avec évolution possible.
- **Rémunération** : 1989€ brut en équivalent temps plein, soit 1193€ brut pour 21h. Grade 280 selon CCN Eclat
- **Lieu de travail** : Toulouse ; télétravail ponctuel autorisé
- **Déplacements** : Toulouse Métropole et Sicoval, en transports en commun ou avec le véhicule de l'association
- **Matériel fourni** : PC & téléphone

Qualifications

Vos atouts :

- Expérience réussie en prospection et vente B2B
- Expérience dans la construction d'une stratégie commerciale
- Maîtrise des outils de prospection (CRM, LinkedIn, emailing) et aisance relationnelle
- Capacité à vous adapter rapidement, à prioriser vos actions et à proposer des solutions
- Goût pour le travail en équipe réduite et sens de l'engagement pour un projet collectif
- Appétence pour l'ESS et les valeurs véhiculées par le projet

Le plus : la connaissance de réseaux toulousains (ESS, économie circulaire, collectivités, entreprises engagées dans des démarches RSE)

Notre association offre un environnement de travail stimulant où votre impact sera immédiat. Le poste est idéal pour une personne motivée par le sens de son travail et prête à s'investir dans un projet en développement, au sein d'une équipe élargie (CA, salariées, bénévoles...) qui a à cœur le bien-être de chacun.e dans cette aventure collective.