



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b-to-b-44-industrie-lourde-d-f-h>

COMMERCIAL B TO B 44 INDUSTRIE LOURDE (/D) F/H

Description

BRAINFIELD recherche pour son client, PME de 120 salariés spécialisée dans des solutions de collecte, recyclage et valorisation des déchets, en fort développement, un Commercial activité fers et métaux H/F (collecte, recyclage et valorisation) sur le 44 (ST NAZAIRE / ANCENIS).

Vos missions consistent à :

Prospecter de nouveaux clients professionnels et développer les volumes de déchets collectés
Cibler les contacts à établir avec des prospects, démarcher et prendre des rendez-vous
Prendre connaissance des déchets produits (qualités et quantités), du système de gestion des déchets actuellement en place, des priorités et contraintes liées aux volumes ou à la nature des déchets, au site ou à l'organisation du prospect
Proposer des solutions d'optimisation pour la gestion des déchets
Etablir des devis en collaboration avec le Service client
Présenter les offres commerciales auprès des prospects
Expliquer la proposition technique et tarifaire jusqu'à la vente des prestations
Faire des visites de suivi clients, s'assurer de la satisfaction client dans la durée
Participer activement à des rencontres de réseaux professionnels pour établir des contacts
Identifier les contraintes de stockage et de circulation du site client
Prendre des photos, fiches produits ou échantillons des matières à collecter
Compléter une fiche d'audit regroupant toutes les informations du dispositif déchets
Proposer des solutions adaptées et rentables
Etablir des simulations de budget permettant de justifier la pertinence de la mise en place d'un moyen ou d'un autre (compaction, tri à la source des déchets, contenants, etc.)
Accompagner et suivre les clients depuis la première visite, pendant et après la mise en place de contrats
Communiquer et coordonner les mises en place de nouveaux contrats avec le service achats et logistique (disponibilité des matériels et des moyens humains, délais d'interven...

Qualifications

Vous détenez une expérience commerciale en industrie ou en prestations de service pour l'industrie, le transport ou la distribution et vous maîtrisez parfaitement la démarche commerciale et les techniques de vente.

Rigueur, autonomie et très bon relationnel sont des qualités indispensables pour le poste.

Capacité d'apprentissage vis-à-vis des spécificités des matières, des clients, des méthodes de collecte, des contenants transportés, des logiques de travail et des

Organisme employeur

Reservoir Jobs

Type de poste

Temps plein

Secteur

GESTION D'INSTALLATIONS
INFORMATIQUES

Lieu du poste

France

Date de publication

28 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

27.09.2024

priorités de l'entreprise.

Vous possédez une très bonne adaptation à de nouveaux environnements ou personnes.

Pragmatisme et réactivité, force de proposition sont vos atouts.

Votre goût pour l'action commerciale, la découverte et la conquête de nouveaux marchés/clients vous feront réussir sur ce poste.

Package de rémunération 36 KE, véhicule, intéressement, TR, Mutuelle.