



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-f-h-4>

## Commercial F/H

### Description

Vous cherchez un poste à responsabilités au sein d'une startup en pleine croissance ?

Nous recherchons notre futur(e) commercial F/H pour notre structure basée à Bordeaux.

En lien direct avec la CEO de Colec, vous aurez la charge de développer le portefeuille clients afin de contribuer à notre croissance et à son impact positif en augmentant le taux de collecte et de réemploi des équipements inutilisés :

- Assurer la prospection commerciale en Nouvelle-Aquitaine : recueillir les informations sur les clients et prospects / Présenter les services commercialisés par Colec
- Négocier et vendre l'offre B2B : préparer des offres commerciales, présenter et négocier les conditions, gérer les contrats de vente
- Suivre les ventes et reporting : saisir les commandes, évaluer la satisfaction clients, faire le reporting de l'activité (KPI), mettre à jour le CRM
- 

Des déplacements sont à prévoir pour rencontrer les clients ou au siège social basé à Limoges.

### Conditions du poste :

Salaire : à partir de 25k€ brut annuel, selon profil et expériences, sur 12 mois + primes avantageuses (un pourcentage sur chaque vente).

Contrat CDI / Cadre (ou technicien, au choix). Forfait jour, travail en semaine du lundi au vendredi

### Avantages :

- Télétravail : 2 jours par semaine

### Ce que nous offrons :

- Un poste à responsabilités au sein d'une startup en pleine croissance.
- Des perspectives d'évolution de carrière.
- Un environnement de travail stimulant et dynamique.

### Organisme employeur

CO'LEC

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

PORTRAITS INTERNET

### Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX, France

### Date de publication

6 septembre 2024 à 09:02

### Valide jusqu'au

06.10.2024

## **Qualifications**

Vous avez obtenu un diplôme de niveau minimum Bac+3, idéalement dans le domaine commercial ET/OU technique de vente.

Au-delà de vos expériences, ou vous avez pu développer votre maîtrise des concepts et des principes liés à la vente.

De plus, vous êtes sensible aux enjeux écologiques et sociaux et convaincues de l'importance d'agir pour une économie plus durable.

Compétences techniques :

- Maîtrise des outils bureautiques : suite office et des logiciels type CRM

Savoir être :

- Bon relationnel et capacité d'adaptation
- Curieux et autonome
- Méthodique et rigoureux