

POSTE A POURVOIR
COMMERCIAL (H/F)
Février 2020

Quelques mots sur Ecodair

Ecodair est une association spécialisée dans le reconditionnement et la remise à neuf de matériel informatique.

Nous recherchons pour notre entreprise adaptée située à Paris (75018) des salariés avec RQTH.

Notre structure existe depuis 16 ans et a pour vocation de donner une nouvelle vie au matériel informatique en faisant travailler ensemble des personnes fragilisées (porteuses d'un handicap psychique) ou éloignées de l'emploi.

La mission que l'on aimerait vous confier

Votre ambition est de mettre vos compétences au service d'une structure à taille humaine tournée vers l'intérêt général ? Venez nous rejoindre en tant que **Commercial(e) support**.

Passionné par le commerce et le service, vous souhaitez participer au développement du chiffre d'affaires de l'association en soutenant de façon active les membres de l'équipe Développement sur les clients actuels et sur l'identification de nouvelles opportunités. Votre sens de l'argumentation et votre rigueur vous permettront d'assurer la relation clients/prospects et d'être l'interface avec la production.

Les tâches

En lien direct avec la Direction du Développement, en collaboration étroite avec les attachés commerciaux de l'équipe, et en lien avec la production, vos missions consistent

• **Développement commercial**

- Consolider et développer le socle commercial
 - > Auditer les clients historiques de la société pour déterminer leur potentiel de développement
 - > Suivre des clients professionnels « petits comptes »
 - > Prendre en charge des clients « petite collecte »
 - > Gérer le développement des clients actuels ou passés, fidélisation et organisation du processus (cartographie/mise au point de fichiers/contact/ présentation des offres nouvelles/préparation des RV en collaboration avec les commerciaux)
- Soutenir la Conquête de nouveaux clients (new business)
 - > Soutenir les commerciaux dans le démarchage des nouvelles cibles sur les marchés existants, et de nouveaux secteurs identifiés
 - > Assurer la prise de rendez-vous pour présenter des offres d'Ecodair
- Soutenir les ventes numériques
- > Mise en forme des offres, veille offres concurrence
- > Contacts clients pour les suivis des commandes numériques

Profil recherché

Votre personnalité, votre polyvalence et votre motivation seront la clé de vos résultats.

Compétences

Sens de l'argumentation

Rigueur et organisation

Capacité à gérer plusieurs projets

Aptitude à travailler avec profils commerciaux et techniques

Esprit d'équipe

Confidentialité

Les conditions

CDD 6 mois temps plein

SMIC

Démarrage **février 2020**

A compétences égales, la priorité sera donnée aux personnes en situation de handicap.

Votre candidature, adressée à mvmazarin@ecodair.org, devra impérativement comporter les documents suivants :

- CV
- Lettre de motivation
- RQTH