

## OFFRE D'EMPLOI Commercial IT secteur B to B

---

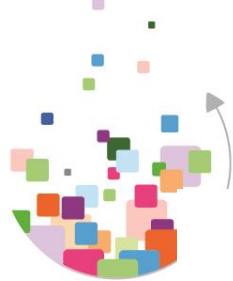
Au sein du Pôle Environnement des Ateliers Du Bocage (entreprise d'insertion & adaptée, membre du Mouvement Emmaüs), vous intégrez une équipe au service de l'économie circulaire : réemploi de téléphones portables, de matériels informatiques et tri de cartouches d'impression.

Dans le respect des objectifs & stratégie du pôle, vous répondez aux besoins des clients et prospects, en proposant un service de collecte et de valorisation de produits ou déchets IT : smartphones, tablettes, unités centrales, laptops, écrans, systèmes d'impression... Vous êtes force de proposition pour positionner l'entreprise comme référente du sujet.

### MISSIONS PRINCIPALES DU POSTE

---

- Elaborer des propositions commerciales de reprise de parcs IT auprès de clients professionnels ; cela en conformité avec les besoins du Pole Numérique Solidaire de l'entreprise (Bootiques, Solidatech). Vous assurez un rôle de fournisseur d'équipements IT pour ce pôle de l'entreprise qui est spécialisé dans la distribution des équipements « sourcés ».
- Gérer un portefeuille de clients entreprises/administrations : vous fidélisez les clients existants et vous êtes garants du suivi de chaque « affaire commerciale » : reporting, rentabilité, etc...
- Analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée. Identifier leurs nouveaux besoins et proposer des adaptations de nos offres catalogue. Participer à la construction d'une politique commerciale de reprise de parcs auprès des clients professionnels (modalités, grille commerciale, catalogue d'offres,...)
- Développer l'activité auprès de prospects
- Procéder à des opérations de vente en lots des surplus de stocks et des équipements non repris par le Pole Numérique Solidaire
- Participer à la construction de réponses commerciales spécifiques : appel d'offres, ....vous savez organiser l'élaboration d'une réponse en associant les autres services de l'entreprise : production, QSE, communication, etc...



les atel  
du boc  
employer – réempl

- Représenter l'entreprise et participer à des salons, conférences, réseaux,...
- Participer à la construction de différentes actions de communication : mailing, événementiel,....
- Rendre compte de son activité commerciale auprès du responsable de pole
- Etre attentif aux évolutions réglementaires, en lien avec les services supports de l'entreprise

## PROFIL & COMPETENCES

---

- Expériences souhaitables en technique de vente de services et/ou technique d'achat auprès d'entreprises, et/ou vente de produits IT, y compris à l'export.
- Vous disposez d'une bonne connaissance technico-commerciale des produits IT. Idéalement, vous connaissez la structuration des différents services que vous pourrez rencontrer au sein des clients : RSE, achats, DSI,...
- Vous disposez de capacités relationnelles vous permettant de représenter l'entreprise et de travailler en équipe, dialoguer avec les différents acteurs de l'entreprise.
- Curieux et engagé, vous êtes force de propositions et savez être innovant & créatif
- Souhait de s'impliquer dans une activité en plein développement, en lien avec les domaines de l'ESS, de l'économie circulaire et du numérique.

## CONDITIONS

---

- **Contrat** : CDI
- **Localisation** : La Boujalière, 79140 LE PIN
- **Rémunération** selon profil
- **Démarrage** dès que possible
- **Pour postuler**, merci de transmettre CV, lettre de motivation et prétention salariale à [recrutement@adb-emmaus.com](mailto:recrutement@adb-emmaus.com)