

FICHE DE POSTE ASSISTANT(E) COMMERCIAL

PRÉSENTATION :

Abeilles & Environnement s'est donné comme missions la préservation de l'abeille, l'amélioration de la biodiversité et le soutien de la filière apicole.

Aujourd'hui, nous proposons des solutions clef en main de parrainage de ruches en entreprise avec animations sur les sites de nos clients, pots de miel étiquetés à l'image des entreprises et sensibilisation aux enjeux climatiques et environnementaux.

Pour accompagner notre développement rapide, nous recherchons un / une chargé(e) d'affaires avec un véritable tempérament de « chasseur ».

Organisé(e) et autonome, vos atouts professionnels vous permettent de relever les challenges définis par la direction de l'entreprise.

Vous avez une expérience commerciale réussie dans le B to B ou le B to C, idéalement accès sur du développement de clientèle. Vous êtes déterminé pour faire des ventes et sensibiliser à l'environnement. **Vous êtes proactif pour aller sur le terrain.**

Nous recherchons une personne impliquée et passionnée par le challenge des ventes, de la fidélisation et du suivi client.

Vos journées se déclinent :

- prospection 60%
- suivi client et fidélisation et ventes additionnelles 40%

Chacune des missions est suivi par des indicateurs (nombre de contrat signé / mois ; nombre de rdv réalisés et pourcentage de renouvellement contrat). Le suivi client implique des déplacements (ex : Paris). Le renouvellement de contrat est facilité par le fait que les premiers contrats arrivant en fin d'abonnement sont en janvier 2025.

Le partage des clients se fera en lien avec la responsable commerciale.

Au-delà de votre cursus c'est votre personnalité et votre tempérament qui feront votre succès.

Vous avez envie de faire grandir ce beau projet en faisant preuve de polyvalence, flexibilité et d'aisance en communication orale et écrite (outils bureautiques). Vous êtes motivé(e) par le concept de travailler dans une jeune structure. Vous êtes doté(e) d'une appétence particulière pour l'environnement, ou l'apiculture, le commerce, venez rejoindre notre équipe et contribuez à l'éveil d'une prise de conscience sur nos enjeux environnementaux et climatiques.

VOS MISSIONS :

- Sur le terrain vous prospectez de nouveaux clients allant de la TPE/PME à la multinationale
- Vous ciblez les nouveaux prospects autour des zones géographiques déjà implantées (obj : optimiser les trajets des apiculteurs).
- Vous renseignez le CRM et assurez en interne la passation des contrats en accompagnant le service client
- Vous êtes rattaché(e) à la responsable commerciale et faites un reporting régulier
- Vous fidélisez par l'intermédiaire de ventes additionnelles adaptées au besoin du client (ex : école, entreprise, etc.) ;
- Vous entretenez et établissez une relation de confiance avec le client.

COMPÉTENCES

- Vous maîtrisez toutes les étapes de la vente jusqu'à la signature du contrat
- Vos interlocuteurs sont variés : dirigeants de TPE/PME, direction marketing et communication, direction RSE, acheteurs, cadres de collectivités, indépendants, etc.
- Pack office

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Rémunération attractive dé plafonné (salaire fixe + commissions mensuelles + primes trimestrielles et annuelles) allant de 30 000 à 45 000 € annuel (salaire de base à 2000 euros brut) ; la refacturation permet d'assurer un salaire de 2300 euros brut fix sur 2 ans minimum.
- RTT
- PC portable et Smartphone
- Remboursement des notes de frais
- Mutuelle de bon niveau
- Perspectives d'évolution au sein de l'entreprise (véhicule de fonction)
- Secteur porteur à fort potentiel environnemental et sociétal
- Environnement de travail et équipe soudée. Partage de valeurs environnementales, sociétales

Embauche prévue en septembre

Grille de rémunération à nous demander

