

Recherche Alternant - vente / sensibilisation des clients actifs PME

L'entreprise :

CEDRE est une entreprise spécialisée dans la collecte, le tri et le recyclage de déchets de bureau (papier, déchets électriques et électroniques, canettes, gobelets, cartouches d'encre, piles...). L'entreprise développe également une offre dans la destruction de documents confidentiels et dans des opérations spéciales (enlèvement et destruction d'archives...). Notre marché est celui des entreprises du secteur tertiaire, des sièges sociaux et des établissements publics en Ile-de-France.

Structure à taille humaine (200 personnes, CA de 13 M€) sur un marché porteur, il s'agit d'une entreprise de l'économie sociale et solidaire : nous sommes une entreprise adaptée qui poursuit une mission sociale et écologique.

L'entreprise possède un portefeuille de 1700 clients sur l'Ile de France allant de la PME aux grands comptes. Nous avons trois sites en Ile de France (Argenteuil, Saint Maur des Fossés et Buc).

Contexte du besoin :

Cèdre est une entreprise connue et reconnue dans son métier mais nous souhaitons être également un acteur incontournable dans l'accompagnement global d'optimisation de la politique de gestion des déchets de nos clients. Vous rejoindrez notre équipe commerciale fidélisation PME pour participer à la rédaction des revues de compte de nos clients, à la sensibilisation de ses collaborateurs aux bons gestes de tri. Aussi, vous contribuerez à la vente additionnelle de prestations auprès de nos clients actifs PME en gérant un portefeuille clients sous la responsabilité de votre tuteur.

Poste et missions :

- ⇒ Rédaction de revues de compte clients PME
 - Edition du document de présentation sous format power point
 - Analyse des chiffres clés de l'année N-1
- ⇒ Sensibilisation des collaborateurs clients aux bons gestes de tri
 - Edition du document de présentation sous format power point
 - Sensibilisation en public ou en Teams
 - Organisation d'animation / show-room avec jeux
- ⇒ Gestion d'un portefeuille clients
 - Rendez-vous clientèle et proposition de vente additionnelle
 - Tableau de suivi des dates anniversaires des contrats et des appels d'offres
 - Suivi commercial : édition des devis, relance et enrichissement des données sur le CRM Salesforce



Profil :

Vous avez du goût pour la commercialisation de nouvelles offres, le suivi commercial et l'animation d'un portefeuille clients PME. Vous êtes dynamique, inventif et avez une bonne capacité d'adaptation et d'intégration.



Notre offre :

Salaire : suivant le niveau d'études
+ Carte Restaurant : 9€/jour travaillé dont 50% pris en charge par l'employeur.

Quand : Août / Septembre 2024

Type de contrat : Contrat en alternance ou stage de longue durée.



Lieu(x) d'exécution de la mission :

Essentiellement sur le centre de tri Cèdre BUC au 6 rue clément Ader (78).
Au sein des locaux de nos clients (situés exclusivement en IDF).
Télétravail possible sur ½ j voire 1 j, à valider en amont.



Fréquence des déplacements :


A définir avec une moyenne estimée de 4 déplacements / mois mais pouvant aller à plusieurs fois par semaine.



Formation et expérience :

Vous avez un niveau Bachelor ou Master.
Première(s) expérience(s) (stage ou alternance) vivement appréciée(s)

Les candidatures avec une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé) sont prioritaires à compétences égales.



Vous êtes intéressé ? merci de transmettre votre candidature à l'équipe RH de Cèdre !
rh@cedre.info

