

COMMERCIAL H/F secteur Île-de-France (VIDEAL 78)

Date de l'offre
20 mars 2025

Description

Le Groupe Videal, acteur majeur de l'ESS (**E**conomie **S**ociale & **S**olidaire) depuis plus de 25 ans, est engagé dans l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap au travers plusieurs activités.

Au quotidien, nos entreprises adaptées accompagnent les salariés dans la construction de leur projet socio-professionnel en relation avec les partenaires de l'emploi.

Nos valeurs : Solidarité, Engagement, Professionnalisme et Performance.

Nous recherchons **un(e) commercial(e)** pour intégrer notre entreprise basée à Bonnières sur Seine (78).

VIDEAL 78, Entreprise Adaptée du groupe VIDEAL, est spécialisé dans le recyclage des déchets d'équipements informatiques en vue de leur réemploi et dans la revalorisation du PVC.

Nous proposons également des prestations de services telles que la propreté et le tri de colis.

Notre objectif est double : participer activement à la protection de l'environnement tout en favorisant la création d'emplois locaux et durables, majoritairement pour des personnes en situation de handicap.

Vous aimez travailler en équipe et partager nos valeurs ? Alors postulez et devenez aussi un **acteur engagé de l'ESS** !

À ce titre, vos missions principales sont les suivantes :

- Prospecter et identifier les interlocuteurs clés via des actions ciblées de prospection de type phoning, visite.
- Détecter les besoins clients et commercialiser nos prestations de services (*collecte de DEEE, prestations sécurisées, rachat de parcs informatiques, prestations de services type propreté...*)
- Conseiller les clients dans la mise en place de solutions répondant à leurs besoins
- Chiffrer les propositions et négocier les contrats en lien avec le service ADV
- Répondre à des appels d'offres et/ou consultations
- Suivre la relation client et fidéliser un portefeuille
- Assurer la veille concurrentielle
- Rendre compte de son activité notamment par l'établissement de reporting sur CRM

Ce poste est-il fait pour vous ?

- – De formation commerciale, vous justifiez d'une expérience de +5 ans en développement commercial BtoB
- – Vous êtes un(e) commercial(e) terrain maîtrisant les techniques de prospection et de vente
- – Vous faites preuve d'un relationnel de qualité et votre goût du challenge vous permettront de réussir grâce à votre esprit de conquête.
- – Le petit + : Une expérience dans le secteur du recyclage de matériel informatique ou dans la vente de prestations de services BtoB serait un atout

Votre personnalité et vos qualités humaines sont importantes pour nous ! Nous sommes impatients de découvrir ce que vous pouvez apporter à l'équipe.

À nous de vous convaincre :

- – Notre groupe contribue à la construction de projets d'innovation sociale & sociétale
- – Nous sommes engagés dans une démarche RSE depuis toujours
- – Nous travaillons en cohésion et à proximité des équipes
- – Nous disposons d'un organisme de formation interne et avons à cœur de former régulièrement nos collaborateurs

Ce que nous proposons :

- – Rémunération : 30K€ brut fixe + variable
- – Poste à pourvoir immédiatement en contrat CDI
- – Statut : Cadre
- – Package : Téléphone portable + véhicule de service + PC portable + formation
- – Télétravail
- – Zone commerciale : IDF

Processus de recrutement :

- – Candidature à transmettre par mail à : l.bocage@groupevideal.net
- – Entretien téléphonique avec le service RH
- – Entretien physique avec le service commercial
- – Entretien Visio ou physique avec la direction

En tant qu'entreprise adaptée, la priorité sera donnée, à compétences égales, aux personnes relevant de l'obligation d'emploi (RQTH).