

Tu as envie de participer à un projet passionnant à impact positif, de rejoindre une équipe pluridisciplinaire collaborative, un poste épanouissant à avec des challenges et des apprentissages? Tu as de l'expérience en technique de vente et négociation commerciale, idéalement sur les biodéchets... ? **La suite devrait t'intéresser !**

## La société

Depuis plus de 8 ans, TRYON développe toute une chaîne de transformation des biodéchets alimentaires des restaurants, supermarchés et ménages. Acteur innovant désormais incontournable sur le sujet, TRYON est en pleine croissance et créé de nouveaux postes. TRYON **collecte** les biodéchets, mais aussi : **conçoit** ses propres installations de méthanisation innovantes et locales, puis les **finance et exploite, pour produire à partir des biodéchets : du gaz naturel vert et du fertilisant.**

## Missions

Commercial dans l'âme, tu agis pour transformer les leads, négocier et vendre des services de gestion de biodéchets : sensibilisation, collecte sous différents contenants et logistiques, valorisation. Tu adresses nos services à tous types d'acteurs détenteur de biodéchets : publics/privés, restauration (éducation, santé, entreprises), grande distribution, industries de transformation alimentaires, ou collecteurs de déchets. Tu rejoins une équipe grandissante sous le resp. développement, tu travailles en collaboration étroite avec les commerciaux chasseurs, la resp. communication marketing, et tu t'appuies sur le pôle logistique et IT.

### 1) Mission principale : transformations de leads et Ventes :

- Récupérer des leads qualifiés issus des commerciaux chasseurs ou du marketing
- Préciser les besoins clients, décortiquer les consultations, affiner les arguments de vente, organiser les éléments de réponses, et personnaliser les documents commerciaux depuis le teasing jusqu'aux contrats
- Réaliser des chiffrages et propositions commerciales, réaliser des comparatifs tarifaires persuasifs, négocier les conditions contractuelles, et conclure des ventes de services en conquêtes et renouvellements.

### 1) Accompagnement et développement de comptes

Suivre les relations, pérenniser des clients et partenaires, développer de nouveaux périmètres de services ou géographiques notamment auprès des grands comptes.

### 1) Actions connexes

- Réaliser des appels, rendez-vous client, messages réseaux sociaux, événements et représentation : conférences, webinaires, salons, conventions d'affaires, visites de sites...
- Renseigner et utiliser les outils internes : CRM, outil de cartographie, bases de données prospects et partenaires, reportings.
- Se tenir informé sur la concurrence, entretenir des relations et un réseau dans la filière.
- Participer à des projets internes liés à la stratégie commerciale, la structuration du parcours client et la cohérence avec les actions marketing

## Le profil recherché

- Maîtrise impérative du français, bon relationnel, bonne qualité rédactionnelle et esprit de synthèse.
- Formation bac +4, expérience minimum de 2 ans en ventes, négoce, commerce auprès d'acteurs des déchets, la restauration, grande distribution, ou encore facility management.
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale, très bonne écoute, adaptation et esprit de persuasion, tu aimes la négociation, tu sais être percutant et pédagogue, tu aimes développer ton réseau, voire faire du lobbying.
- Soucis du détail, tu sais positionner des éléments chiffrés pertinents et rédiger des paragraphes contractuels.
- Les plus : tu peux comprendre et reformuler des sujets techniques, ou encore travailler sur des sujets
- Maîtrise du pack office et bonne aisance avec les outils numériques, la connaissance de certains outils n'est pas requise mais constitue un plus, ex : automation, administration CRM Sales force, visuels..

## Modalités

- **CDI, rémunération** selon profil 40 – 60 k€. Fourniture smartphone + ordinateur au choix mac/windows
- **Matériel** : smartphone + ordinateur au choix mac/windows + voiture de fonction type compacte hybride, incluant carburant, stationnement, péages...
- **Modalités** : flexibilité 1-2 j de télétravail, 50% pass Navigo, titres restaurants chargés à l'avance 3 mois.
- **Poste basé** au 46 rue René Clair 75018 Paris. Zone de couverture commerciale = régionale
- **Démarrage** dès que possible entre septembre et décembre

## Candidature :

- Retrouve les offres sur : <https://www.tryon-environnement.com/recrutement>
- CV à envoyer par mail à [recrutement@tryon-environnement.com](mailto:recrutement@tryon-environnement.com)

