

Tu as envie de participer à un projet passionnant à impact positif, de rejoindre une équipe pluridisciplinaire collaborative, un poste épanouissant à responsabilités, avec des missions polyvalentes et intéressantes ? 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 crée 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 agiras principalement pour transformer les leads, négocier et vendre des services de gestion de biodéchets auprès de différents acteurs détenteurs de biodéchets privés et publics. Tu travailleras sur tout le cycle de vente au sein d'une équipe grandissante. Tu adresseras nos services auprès de tous les acteurs détenteurs de biodéchets privés comme publics ; principalement restauration, grande distribution, ateliers de transformation alimentaires... et dans une moindre mesure auprès des collectivités, ou collecteurs de déchets

### 1) Prospection et génération de leads

- Orienter la recherche de leads auprès de l'équipe interne IT pour générer des listes de prospects dans notre CRM
- Mener différentes approches commerciales et marketing avec la responsable communication, participer à des événements et représentation : conférences, webinaires, salons, conventions d'affaires, visites de sites, relayer des publications web...
- Prospector et chasser de nouvelles zones, développer de nouveaux périmètres notamment auprès des grands comptes.

### 2) Ventes

- Qualifier les demandes entrantes et les leads issues du développement, suivre et faire avancer le pipe commercial
- Décortiquer les consultations et besoins clients, 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, négocier les conditions contractuelles, et conclure des ventes de services en conquêtes et renouvellements

### 3) Missions efficaces pour le développement

- Fidéliser et améliorer sa compréhension du terrain en accompagnant les clients lors de mises en place de contrats (protocoles de sécurité...) et lors de réunions de suivi, en s'appuyant sur l'équipe logistique,
- Renseigner et utiliser les outils internes : CRM, outil de cartographie, bases de données et fiches prospects et partenaires.
- Mettre à jour nos études de marchés en capitalisant des informations sur les services, technologies et tarifs du marché, issues des échanges clients, filière...

## Le profil recherché

- Maîtrise impérative du français, bon relationnel, bonne qualité rédactionnelle et esprit de synthèse.
- Formation bac +5, expérience minimum en vente, négoce, idéalement dans le secteur des déchets ou du facility management, et connaissance des acteurs : restauration collective, grande et moyenne distribution, ou collectivité.
- Bonnes capacités de communication et de négociation avec une certaine finesse de langage et d'écriture. Tu sais être percutant et pédagogue, avec de bonnes capacités de compréhension, de reformulation et formalisation.
- Maîtrise du pack office, et bonne aisance avec les outils numériques. Certains éléments peuvent être un plus : outils de web marketing, CRM Sales force...

## Modalités

- **Stage ou césure ou alternance, rémunération** selon profil
- **Matériel** : smartphone + ordinateur au choix mac/windows
- **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.
- **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)

