

La société

TRYON collecte les biodéchets alimentaires chez les clients producteurs : restaurants, supermarchés, ménages... et les transforme en gaz naturel vert et en fertilisant grâce à une solution **de méthanisation à petite échelle**. Acteur innovant désormais incontournable sur le sujet, TRYON est en pleine croissance et crée de nouveaux postes pour développer ses activités. Tu intègreras une équipe dynamique et passionnée qui œuvre pour l'environnement avec des valeurs d'**engagement, de confiance, et d'équilibre**. Et tu pourras trouver la satisfaction d'un travail utile et à impact positif.

Le poste

Commercial/e ventes services de gestion biodéchets zone Ile de France nord-ouest, stage ou césure ou alternance, rémunération selon profil, voiture de fonction, smartphone, ordinateur portable. Les bureaux sont situés à Paris Région Innovation Nord Express 46/48 rue René Clair 75018 Paris. Déplacements nécessaires sur la zone.

Missions

Commercial dans l'âme, tu agiras pour transformer les leads, négocier et vendre des services de gestion de biodéchets auprès de différents acteurs détenteurs de biodéchets privés et publics. Tu seras amené occasionnellement à prospecter de nouveaux clients, mais la plupart du temps nous avons des leads entrants naturels ou bien amenés par les actions marketing. Tu seras managé par le responsable développement des ventes.

1) Mission principale : Ventes

Auprès de tous les acteurs détenteurs de biodéchets : principalement restauration, grande distribution, ateliers de transformation alimentaires, et dans une moindre mesure auprès des collectivités, ou collecteurs de déchets privés comme publics.

- Qualifier les leads en détail, suivre et faire avancer le pipe commercial.
- Développer de nouveaux périmètres auprès des clients grands comptes et occasionnellement prospecter sur de nouvelles zones.
- Réaliser des chiffrages et propositions commerciales, négocier et conclure des ventes de services en conquêtes et renouvellements
- Décortiquer les consultations, puis organiser et coordonner les réponses en intégrant les solutions de l'équipe ou de partenaires externes, et en rédigeant des mémoires pertinents.

2) Adapter et utiliser des supports de vente efficaces

- Renseigner et utiliser les outils internes : CRM, outil de cartographie, bases de données et fiches prospects et partenaires.
- Participer à des événements et représentation : conférences, salons, conventions d'affaires, visites de sites.
- Faire des publications (site internet, linkedin, twitter...)
- Affiner les arguments de vente et personnaliser les documents commerciaux depuis le teasing jusqu'aux contrats

Le profil recherché

- Formation bac +5, expérience en vente ou négoce, idéalement dans le secteur des déchets ou du facility management, et connaissance requise des acteurs prospects : 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 pédagogique, avec de bonnes capacités de compréhension, de reformulation et formalisation.
- Maîtrise impérative du français et du pack office, et bonne aisance avec les outils numériques. Certains éléments peuvent être un plus : outils de web marketing, CRM Sales force, logiciels PAO...

Candidature :

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

