

OFFRE DE STAGE / ALTERNANCE – BAC +3/4 COMMERCIAL B TO B

L'ENTREPRISE SAPOVAL

SAPOVAL est une entreprise Albigeoise du secteur de l'assainissement offrant des services et travaux relatifs à la gestion d'effluents auprès d'entreprises (TPE, PME et groupes) dans des secteurs industriels variés (agroalimentaires, chimie,...). Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un profil **commercial junior traitement de l'eau - stage de fin d'études** qui sera placé sous la direction du responsable commercial de l'entreprise.

DESCRIPTION DU POSTE

Au sein de SAPOVAL, vous aurez en charge une mission associée au développement commercial de la structure. Pour cela, à partir des outils commerciaux mis à votre disposition et suite à une formation sur les services proposés, vous participerez, dans un 1^{er} temps, à la structuration et au développement commercial de l'activité d'assainissement mobile de l'entreprise. **Vous interviendrez donc directement auprès de la clientèle, tout au long du cycle de vente, depuis la prise de contact jusqu'à la conclusion de l'affaire et sa mise en route** (phoning, prise et réalisation de rendez-vous, chiffrage & contractualisation,...).

En fonction de votre évolution dans l'entreprise et des besoins de celle-ci, les missions suivantes pourront s'ajouter :

- **Participer à l'élaboration des plans commerciaux** et à l'établissement d'objectifs,
- **Mettre en place / compléter les bases de données de l'entreprise** en utilisant les moyens sélectionnés avec le responsable Commercial,
- **Réaliser des opérations ciblées de phoning,**
- **Réaliser des devis techniques** sur la partie ingénierie et travaux (selon votre évolution dans l'entreprise),
- **Participer à la réalisation de réponse aux appels d'offres,**
- **Participer à l'élaboration des supports commerciaux** (plaquettes, site internet, action de communication,...)

Ce poste est **l'opportunité de rejoindre une entreprise en développement**, animée par un esprit de conquête sur un secteur concurrentiel.

PROFIL RECHERCHE

De formation supérieure en traitement de l'eau (bac + 3 / 4 minimum) vous avez un fort attrait pour l'activité commerciale et notamment les marchés B to B. Concrètement, si vous êtes passionné(e) par la prospection, la vente technique et la négociation, alors ce poste est fait pour vous. Le sens relationnel et votre capacité à savoir instaurer une relation de confiance sur le long terme sont des atouts essentiels afin de vous épanouir au sein de ce poste.

DATE D'INTEGRATION SOUHAITEE & DUREE

Pour ce stage, nous souhaitons réaliser une intégration courant 1^{er} trimestre 2020, au plus tard fin du 1^{er} semestre 2020 pour une période minimale de 6 à 12 mois (continue ou non) sous la forme d'un stage ou d'une alternance.

CONTACT

Merci d'adresser CV + lettre de motivation, par mail à l'attention de Pascal PECH : contact@sapoval.com

SAPOVAL

MDI – ZA Albitech - 54 rue Gustave Eiffel, 81000 Albi
Tél. : +33 5 63 48 14 21 - www.sapoval.com