

OFFRE D'EMPLOI – CDI

RESPONSABLE COMMERCIAL - INGENIEUR D'AFFAIRES

secteur Assainissement / Déchet / Environnement

L'ENTREPRISE SAPOVAL

SAPOVAL est une jeune entreprise innovante du secteur Assainissement / Déchet / Environnement.

Expert dans le domaine de la gestion des effluents & déchets organiques associés, nous accompagnons les **agro-industriels, métiers de bouches et gestionnaires d'assainissement publics & privés** dans le développement et le déploiement de solutions techniques pour **diminuer les impacts économiques et environnementaux**.

Nous offrons des **prestations d'audit, de conseil, de dimensionnement, de formation personnalisée et de construction et mise en service de procédés innovants** de prétraitement des effluents et de gestion des déchets gras.

SAPOVAL se développe pour **atteindre rapidement une échelle d'action nationale** et **recherche un commercial pour accompagner sa croissance**.

POSTE

Ainsi, vous **mettrez en œuvre la stratégie commerciale définie par la direction pour développer la clientèle et le chiffre d'affaires de l'entreprise**. Notre ambition de développement repose sur la prospection et la conquête de nouveaux clients : industriels et grands comptes. En lien étroit avec le dirigeant de l'entreprise et l'appui de l'équipe technique, vos missions seront variées :

- **Développer et fidéliser son portefeuille clients**
 - o Cibler et prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique...)
 - o Assurer le suivi commercial et administratif du secteur concerné
 - o Actualiser et faire évoluer la base de données clients
 - o Développer le réseau de prescription et poursuivre une action de veille sectorielle
- **Établir une bonne relation commerciale avec ses clients et s'assurer de sa satisfaction**
 - o Écouter pour identifier/déterminer ses besoins, présenter une solution adaptée et convaincre
- **Conclure les ventes et assurer la rentabilité des affaires**
 - o Etablir les propositions technico-commerciales idéales en fonction des outils commerciaux mis à votre disposition et proposer des services complémentaires (maintenance, étude, support promotionnel), en tenant compte des contraintes techniques et commerciales
 - o Etablir les devis associés à ces demandes, puis le suivi des commandes jusqu'à leur facturation
- **Piloter ses performances**
 - o Tenir à jour les outils de suivi des ventes et de la performance commerciale (CRM)
 - o Mettre en place des actions pour améliorer les ventes
- **Participer à la mise en place des outils commerciaux et de communication**
 - o Analyser les retours marchés pour adapter au mieux l'offre de SAPOVAL
 - o Etre force de proposition dans la réalisation de ces outils
- **Caractéristiques métier:**
 - o **Forte mobilité** et Home Office envisageable
 - o **Résultats** : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs (volume et CA) et qualitatif (pénétration de secteurs spécifiques à développer)
 - o **Rémunération à déterminer selon profil et expérience**

Ce poste est l'**opportunité de rejoindre une entreprise en phase de croissance**, animée par un esprit de conquête sur un secteur au fort potentiel de développement.

PROFIL RECHERCHE

De formation supérieure technique ou commerciale, vous avez un fort attrait pour des marchés B to B et une expérience commerciale significative dans le secteur de la gestion de l'eau et/ou des déchets (5 ans minimum). Vous devez être opérationnel, autonome et maîtriser les fondamentaux des techniques commerciales. Vous êtes à l'aise dans les ventes complexes et avez un profil chasseur / développeur.

- **Qualités relationnelles :**
 - o Créer des liens : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins. Développer son réseau par une approche curieuse et méthodique.
 - o S'adapter à son interlocuteur : pouvoir évoluer dans des environnements différents (agro-industries, collectivités, gestionnaires d'assainissement).
 - o Communication avec l'ensemble de l'équipe SAPOVAL
- **Qualités organisationnelles :**
 - o Méthode et organisation : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs.
 - o Rigueur et pugnacité : pouvoir à tout moment faire état de son avancement et savoir aller jusqu'au bout d'un projet en atteignant ses objectifs.
- **Qualités rédactionnelles :** la maîtrise de l'orthographe et la connaissance des outils informatiques sont essentielles dans cette fonction (gestion des mails, suivi des actions commerciales, CRM, prospection, reporting).

- **Autonomie, proactivité, réactivité et adaptabilité**

Vous êtes **créatif(ve) et enthousiaste**. On reconnaît votre aisance relationnelle, votre engagement et votre sens du résultat. Vous êtes capable d'instaurer avec les clients ou prescripteurs contactés une relation de confiance qui s'inscrit dans la durée. Enfin, **vous aimez relever des challenges et souhaitez-vous investir dans un projet d'entreprise ambitieux !**

CONTACT

Merci d'adresser CV+ références + lettre de motivation par mail à : contact@sapoval.com

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