



Fiche de Poste
« Business Developer /
Chargé(e) de développement commercial »

TchaoMegot, entreprise innovante, recherche, un(e) « Business développer / Chargé(e) de développement commercial » en CDI pour intégrer une équipe d'une vingtaine de personnes plus que motivées pour faire bouger les choses !

TchaoMegot c'est une innovation unique pour répondre à une problématique mondiale. Notre entreprise collecte, dépollue et recycle écologiquement les mégots de cigarette en nouveaux matériaux isolants éco-conçus utilisables dans le domaine du bâtiment et du textile.

Notre structure accompagne les entreprises et les collectivités à optimiser leur démarche RSE en proposant des solutions de collecte et de sensibilisation. Cela en installant des cendriers sensibilisateurs sur le recyclage et des kits de collecte partout en France. Ainsi que des accompagnements adaptés auprès de nos partenaires privés ou publics (outils de sensibilisations, kits de communication et rapports d'impacts conformes à leur vision du développement durable).

Notre objectif : équiper toutes les entreprises et collectivités de France de ces solutions de collecte afin de déployer l'innovation de dépollution et recyclage de ce déchet sur tout le territoire.

TchaoMegot se développe rapidement, notamment suite-aux multiples médiatisations du projet. Alors si vous souhaitez rejoindre l'aventure, on compte sur vous pour postuler 😊 !

Site web : www.tchaomegot.com

Résumé du poste :

Le **Business developer** (H/F) est un fin négociateur et expert d'un (ou plusieurs) produit(s), maîtrise à la fois la vente et la technique. Il possède un excellent sens relationnel, une très bonne écoute, une grande capacité d'adaptation et un esprit de compétition. Autonome et organisé, il sait gérer son temps et a le goût du travail en équipe.

Vos principales missions seront :

- Prospection de nouveaux clients (privés et publics)
- Fidélisation des clients existants
- Assurer une présentation dynamique et efficace de nos services et de l'impact environnemental à notre clientèle et aux prospects
- Identifier les besoins des clients et offrir des solutions adéquates
- Etablir des propositions commerciales suite aux demandes clients
- Elaboration de la proposition technico-commerciale adaptée (faisabilité, planning et coûts), négociation, suivi de la commande et de la facturation (aide en cas de non-paiement)
- Remplir son objectif de C.A mis en place avec le/la manager

Notre candidat idéal :

- Titulaire d'un BAC + 2 minimum dans le domaine de la vente, du commerce ou de la négociation
- Idéalement une expérience souhaitée de 1 à 2 ans dans une activité commerciale
- Avoir des connaissances des marchés publics serait un plus
- Appétence pour les sujets écologiques et des déchets
- Maîtrise des techniques commerciales (démarchage, négociation, vente, devis, facturation, etc.)
- Savoir utiliser les logiciels bureautique (agenda, mail, tableur, traitement de texte, etc.)
- Selon les entreprises et la zone géographique couverte : connaissance de l'anglais ou autre langue
- Permis B

Ce que nous proposons :

- Poste sur place (Bresles, Oise)
- CDI
- Rémunération fixe selon le profil + 2% du C.A mensuel
- Remboursement frais kilométrique sur la base de l'administration fiscale
- Téléphone
- Ordinateur portable
- Participation à la politique commerciale de l'entreprise : veille stratégique, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services
- Un environnement de travail dynamique et stimulant

Démarcher ne vous fait pas peur alors rejoignez l'équipe TchaoMegot postulez dès maintenant à cette adresse : recrutement@tchaomegot.com