

## RECRUTEMENT : ATTACHÉ.E COMMERCIAL.E

### CONTEXTE

Carton Plein est une association d'inclusion sociale et professionnelle. Par le travail et/ou la formation, les personnes raccrochent progressivement avec l'emploi et accèdent à leurs droits les plus fondamentaux : relations sociales, revenus, santé, logement... Pour mener à bien ce projet social, 3 dispositifs sont aujourd'hui mis en place au sein de la structure :

- le **dispositif Premières Heures (DPH)**, à Paris et dans le 92, dont le travail passe notamment par une activité de réemploi et de ventes de cartons
- une **Entreprise d'Insertion (EI)**, spécialisée dans les déménagements à vélo, ainsi que la livraison et la collecte de marchandises en vélo-cargos
- un **Organisme de Formation (OF)**, formant uniquement à la logistique à vélo (soit la livraison en vélo-cargo en centre urbain)

### MISSION GLOBALE

L'attaché.e commercial a pour mission principale le développement du chiffre d'affaires, dans le cadre d'objectifs définis. Ce chiffre d'affaires permet à l'association d'accroître son impact. Il.elle dispose de l'ensemble des outils nécessaires pour atteindre ses objectifs, travaille en équipe et en étroite collaboration avec le coordinateur de l'entreprise d'insertion qui est son responsable direct.

### ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Démarcher** de nouveaux clients (ex : prestations de cyclo-logistique et vente de cartons) et notamment le ciblage et la prospection.
  - Qualifier les prospects à contacter et réaliser les prises de rendez-vous.
  - Analyser les besoins clients et présenter les offres.
  - Se coordonner avec la production sur le plan de charge.
  - Effectuer et transmettre les propositions tarifaires.
- **Développer l'acquisition de nouveaux clients par les canaux online** existants.
- **Répondre aux demandes entrantes** via les différents canaux
- **Suivre la proposition commerciale et animer la relation avec les prospects.**
- **Assurer le suivi qualité** des prestations en lien avec la production.
  - Recueillir les avis clients et répondre aux problématiques rencontrées.
  - Échanger avec les collègues chargé.e.s de la production en cas de remontées clients positives et négatives.
- **Participer** à l'évolution des offres en lien avec les besoins des clients.
- **Sensibiliser en interne** aux enjeux commerciaux.

**Vie du Pôle.**

- **Participer** activement à la vie de l'association : réunion de pôle, réunion d'équipe, repas, journées de travail collective et occasionnellement, des Conseils d'Administration et Assemblée Générale.
- **Faire des points réguliers** avec le coordinateur en individuel pour, notamment, faire le point sur les avancées et les difficultés des salariés en insertion;
- **Contribuer** aux groupes de travail du moment : cadre de travail, règles de vie collectives, communication, sexisme ... .

**PROFIL**

- **Adhésion** aux **valeurs de l'économie sociale et solidaire** et l'insertion par l'activité économique.
- Goût du challenge et esprit commercial.
- Dynamique et souhait de s'inscrire dans un projet qui a du sens.
- Bon relationnel et esprit de convivialité.

**COMPÉTENCES**

- Forte capacité de coordination, d'organisation, d'autonomie, de rigueur, de prise d'initiatives.
- Formation commerciale : BTS / BAC + 5.
- Formés aux techniques de ventes et d'argumentation.
- Intérêt pour le marketing digital.
- 2 ans d'expérience dans le domaine du commerce et de la négociation représente un plus.
- Bonne maîtrise des outils informatiques et connaissance d'un CRM.

**CONDITIONS DU POSTE**

- CDI à **35 heures par semaine**.
- **Rémunération** selon expérience + forfait repas + participation transport + mutuelle.
- **30 jours** de congés par an + 1 récupération par mois
- Poste à pourvoir : dès que possible.

**POUR CANDIDATER**

**CV et lettre de motivation à l'adresse : [ei@cartonplein.org](mailto:ei@cartonplein.org)**