



ESPERANCE

EBS Espérance
recherche un(e) Responsable
Développement Commercial

CDI (H/F) / Responsable Développement Commercial

Vous avez décidé de donner du sens à votre vie professionnelle tout en continuant à développer vos compétences.

Vous avez envie de relever un nouveau challenge commercial au sein d'une Entreprise à But Socio-économique et d'insertion.

Vous souhaitez rejoindre une PME dynamique avec des enjeux commerciaux forts pour travailler à son développement.

Vous aimez travailler en équipe dans un environnement multiculturel.

Rejoignez notre équipe !

L'entreprise :

EBS Espérance est une coopérative qui emploie 50 personnes dont 25 en contrat d'insertion. Membre du Relais France et d'Emmaüs France, notre mission est la lutte contre l'exclusion par la création du plus grand nombre d'emplois possible réservés en priorité aux personnes qui en sont éloignées. Nous partageons des valeurs de solidarité, de bienveillance et d'exigence. Nos activités actuelles B2B sont le (re)conditionnement, le manchonnage de lots, le montage et le remplissage de présentoirs PLV, la préparation de commandes e-commerce.



Description de la mission :

Pour soutenir notre développement et notre diversification, nous recrutons de nouveaux clients sur nos métiers de conditionnement, de remplissage de PLV et de préparation de commandes E-commerce. En lien direct avec la direction et avec l'appui de deux alternants (en communication et en développement commercial), vous aurez en charge les missions suivantes :

- Suivi de la relation commerciale avec les clients actuels.
- Mise en place d'un process de prospection commerciale.
- Définition et exécution d'un plan d'action pour recruter de nouveaux clients Grands Comptes.
- Identifier des prospects et répondre à des appels d'offres.
- Réalisation des devis en lien avec la production.
- Management d'un alternant développement commercial.

Pour ce poste à responsabilité, nous comptons sur un profil :

- Avec 5 ans d'expérience minimum dans le développement commercial (avec des Grands Comptes serait un plus),
- Doté d'excellentes capacités d'écoute, rédactionnelles et relationnelles, capable d'échanger avec des acheteurs et des clients Grands Comptes. Autonome.
- Une maîtrise parfaite des outils informatiques (CRM, LinkedIn).
- Proactif et orienté résultats.
- Avec un attrait pour les problématiques B2B et la logistique.
- Qui aime travailler en équipe et porte des valeurs humanistes.

Détail de la mission :

- Poste basé à Chanteloup-les-Vignes (78), déplacements en Île-de-France
- 35k€ à négocier + véhicule de fonction + téléphone et ordinateur

Mission à pourvoir dès que possible.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à rh@ebsrvds.com