

Commercial(e) H/F

Chez Veolia Agriculture, nous avons la chance de travailler sur le marché porteur et vertueux de l'**économie circulaire**. Nous relevons chaque jour de nouveaux challenges au service du développement durable, des collectivités locales, des industries et des agriculteurs dans les domaines de :

- la transformation et la **valorisation de sous-produits organiques et minéraux** (compostage, épandage, méthanisation...)
- la **commercialisation de produits issus de l'économie circulaire** (compost, protéines animales, engrais organiques...)

Notre réseau d'agences, nos centres de traitements, nos usines nous permettent d'être présents sur l'ensemble du territoire français pour travailler à proximité de nos clients. Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, nos entreprises restent à taille humaine et nous sommes fiers d'appartenir au **groupe VEOLIA**. Le groupe Veolia est la référence mondiale de la gestion optimisée des ressources. Présent sur les cinq continents avec 220 000 salariés, le Groupe conçoit et déploie des solutions utiles et concrètes pour la gestion de l'eau, des déchets et de l'énergie qui participent à changer radicalement la donne.

La région NORD- EST de SEDE Environnement recherche un(e) :

Commercial(e) (H/F)

✕ **Localisation géographique** : Poste basé à Bezannes (51) avec déplacements en Champagne-Ardenne et Lorraine Ouest.

✕ **Descriptif du poste** :

Sous la responsabilité du responsable commercial Nord-Est et en étroite collaboration avec le responsable d'agence de Champagne-Ardenne, le commercial a en charge le développement de l'activité commerciale dont une principale partie axée sur la méthanisation, sur l'ensemble du secteur géographique Champagne-Ardenne et Lorraine Ouest, conformément à la stratégie de l'entreprise.

Capable d'engager une discussion technique avec son interlocuteur, il vend auprès des industriels et des collectivités nos solutions de traitement de déchets organiques (méthanisation mais aussi ponctuellement compostage, valorisation agricole...). Ainsi, il/elle contribue à la notoriété de SEDE, sur l'ensemble de ses métiers.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Assurer les missions de prospection vers de nouveaux clients (industriels essentiellement mais aussi collectivités) ;
- Étoffer notre portefeuille en développant de nouvelles prestations chez nos clients industriels ;
- Réaliser les offres de prestation (rédaction, chiffrages), leur suivi et la négociation des contrats ;
- Assurer la maintenance commerciale auprès des partenaires de méthanisation ;

- Gestion de certains dossiers méthanisation en portefeuille de l'agence ;
- Développer le réseau de partenaires de méthanisation ;
- Proposer et commercialiser services et consommables aux méthaniseurs dans le cadre du développement de l'offre Methavista de SEDE ;
- Participer à l'analyse du marché de la région et à la veille concurrentielle ;
- Enrichir et exploiter la base de données contractuelles et de prospection (outil CRM) ;
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie et répondre aux objectifs fixés ;
- Participer au groupe de travail méthanisation de la société et aux échanges techniques ;
- Rechercher les opportunités de développement des services auprès des méthaniseurs ;
- Prendre part aux groupes de travail éventuels sur des sujets d'innovation.

☒ **Profil recherché :**

- De formation BAC + 2 (minimum), en commerce ou dans le domaine de l'agronomie ou de l'environnement. Vous disposez idéalement d'une première expérience réussie dans le domaine de la méthanisation, ou équivalent et avez un sens commercial et du service développé ;
- Esprit de conquête et ténacité ;
- Curiosité d'esprit, aptitude à maîtriser et promouvoir l'ensemble des métiers de SEDE ;
- Doté(e) d'un excellent relationnel avec un sens aigu de l'écoute et du résultat.

☒ **Informations complémentaires :**

- Poste à pourvoir dès que possible ;
- CDI à temps plein ;
- Poste cadre ;
- Salaire à définir selon profil et expérience ;
- Prime intéressement, participation ; Rémunération sur 13 mois ;
- Véhicule mis à disposition ;
- Tickets restaurant.

Si vous vous reconnaissez dans cette annonce et que vous avez envie de rejoindre des équipes motivées et engagées, alors n'hésitez pas, postulez ! Adressez votre candidature (CV + motivations) via le LIEN SMARTRECRUITERS.

En tant qu'entreprise inclusive, Veolia s'engage pour la diversité et accorde la même considération à toutes les candidatures, sans discrimination.