

CDI

Développement Commercial – Toulouse

à partir de septembre 2024



Les Alchimistes en bref

Les Alchimistes Occiterra est une Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale (ESUS) dont la mission est la collecte et la valorisation locales des déchets alimentaires. Nous collectons les déchets alimentaires provenant de restaurants, écoles, hôpitaux, supermarchés, déchets ménagers... pour les transformer en compost. Ce compost, très riche en matière organique, permet de nourrir les sols agricoles. Nous créons des métiers locaux, avec une forte ambition sociale, pour des personnes issues de quartiers prioritaires ou de parcours d'insertion.

Le Réseau des Alchimistes est actuellement présent dans 22 agglomérations en France et réunit plus de 250 salarié.e.s. D'ici à 2028, nous projetons une présence sur 30 territoires, pour que les principales agglomérations de France soient dotées de solutions pour collecter et composter leurs déchets alimentaires. Nous développons également une activité très innovante de compostage de... couches-bébé compostables ! Nous créons une nouvelle filière pour améliorer la fin de vie de ce déchet particulièrement problématique et rendre au sol cette matière organique.

En plus de notre activité, nous portons un mouvement pour mobiliser les citoyens sur les enjeux du compostage et du retour de la matière organique dans les sols. Notre objectif : sensibiliser 7

millions de Français d'ici à 2027 !

Rejoindre Les Alchimistes, c'est rejoindre une entreprise engagée pour avoir de l'impact au quotidien. Nous formons régulièrement tous les salariés de nos équipes sur les enjeux des sols et leurs super-pouvoirs. Rejoignez les Alchimistes et participez à un projet qui a du sens au sein d'équipes motivées et impliquées !

Aujourd'hui, notre équipe de Toulouse opère son propre site de traitement, regroupe 20 collaborateurs et collecte sur 450 sites pour nos clients.

Grâce au cadre réglementaire et à l'éveil écologique notamment sur le sujet des déchets, les opportunités de croissance sont réelles, tant auprès de nos clients professionnels qu'auprès des collectivités.

C'est pourquoi, nous sommes en train de structurer notre équipe de développement commercial. Nous recherchons un.e chargé.e de Développement Commercial.

Ta mission

En soutien de l'équipe développement constituée de 2 personnes, tu assureras un rôle clé dans l'accélération de notre activité commerciale, au sein d'une équipe ambitieuse, engagée et sympathique.

Plus spécifiquement, tes missions seront les suivantes :

- Prospection et démarchage : identifier de nouvelles opportunités, qualifier les demandes entrantes ;
- Pilotage autonome d'un portefeuille d'opportunités, de la première prise de contact jusqu'à la signature du devis ;
- Bâtir et animer un réseau de prescripteurs pour permettre à notre solution d'exister dans l'écosystème ;
- Reporting et prévision: communiquer clairement sur la progression des indicateurs commerciaux (selon les objectifs définis conjointement) et être en mesure d'anticiper les signatures à venir.
- Interface avec les équipes Succès clients : collecter avec précision les informations nécessaires au lancement de notre service dans les meilleurs conditions

Des missions supplémentaires selon tes compétences et affinités :

- Communication : mise en valeur de notre service et production ;
- Participation aux événements et actions de sensibilisation ;
- Rédaction : participer à la rédaction de réponses aux appels d'offres pour des grands comptes privés et institutionnel
- Sensibilisation et mise en place du service chez nos clients, et suivi du lancement des nouvelles collectes

Pour toi

- Du challenge : atteindre nos objectifs de croissance, et être en mesure de contribuer à un enjeu de durabilité pour l'agglomération de Toulouse (la valorisation de la matière)
- Une mission centrale au sein d'une jeune entreprise en croissance et un marché en pleine expansion (Loi AGEC 1er janvier 2024)
- Confiance et liberté dans le choix des moyens pour la poursuite des objectifs ;
- Une place dans une équipe locale (20 personnes) et un réseau national (250 personnes).
- Adhésion aux valeurs de l'entreprise indispensable : confiance, solidarité, bonne humeur !

Ce qu'on aimera chez toi

- Formation Bac+3 minimum
- Expérience dans des environnements similaires sur des fonctions commerciales ;
- Appétence pour les enjeux environnementaux et sociaux ;
- Aisance à l'oral : précision, écoute active, persévérance ;
- Capacité à travailler en équipe restreinte dans un contexte très entrepreneurial ;
- Forte capacité de concentration, détermination, polyvalence, autonomie, réactivité ;
- Permis B obligatoire

Conditions proposées

- CDI forfait jour
- Rémunération à définir en fonction de l'expérience
- Avantages : forfait mobilités durables,
- Lieu de travail : 12 chemin de Fondeyre, 31200 Toulouse ;
- Des déplacements dans le Grand Toulouse (30km max. autour de Toulouse) sont à prévoir
- Démarrage : Dès que possible

[Envoie ton CV et ta lettre de motivation sur la page Make Sens des Alchimistes](#)