

CDI – Chargé-e de Développement Commercial (H/F)

 Paris 18^e |  Temps plein (35h) |  July 17 Juillet 2025 |  CDI |  2 ans d'expérience minimum en commercial



Les Joyeux Recycleurs, c'est quoi ?

Nous sommes le leader du recyclage au bureau en Île-de-France, avec plus de 2000 entreprises clientes.

Notre mission ? Maximiser notre impact environnemental (en recyclant des déchets auparavant incinérés ou enfouis) et social, en collaborant avec l'association ARES pour créer de l'emploi solidaire.

Un CDI dans une boîte à impact !

Tu rejoins une équipe réactive, engagée et conviviale (25 chauffeurs + 8 fonctions supports), dans un cadre de travail positif et collaboratif.

Après une intégration complète, tu seras formé.e à nos méthodes et tu participeras activement au développement de notre activité commerciale, de la prospection à la mise en place du service chez nos clients.

- **Mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'identification des prospects à la signature des contrats**
 - Identifications et qualification des cibles
 - Contact proactif de prospects et prise de rendez-vous (physiques, téléphoniques, emails, visioconférence)
 - Déroulé des rendez-vous clients
 - Relances, clôture jusqu'à la mise en relation avec l'équipe relation clients
 - Présenter notre service de recyclage aux salariés de l'entreprise cliente le jour de l'installation de notre service
 - Mise à jour du CRM
 - Suivi d'un tableau de bord en fonction des objectifs commerciaux définis

- **Accompagnement et conseils des prospects sur la gestion des déchets recyclables**
 - Qualification téléphonique des besoins des prospects entrants (demande via notre formulaire devis en ligne ou par téléphone)
 - Mise à jour du CRM (base commerciale via un logiciel sur mesure)
 - Etablissement des devis et suivi des offres réalisées
 - Recueil des données Clients pour mise en place du contrat de service en lien avec les équipes Exploitations et Suivi Client
 - Suivi de la mise en place du service en lien avec l'équipe Relations Clients et présentation de notre service à l'entreprise cliente

- **Recherche et mise en place de leads commerciaux de qualité**
 - Contact de prospects au quotidien pour développer l'entreprise
 - Utilisation et développement des outils de prospection (growth hacking, phoning, mailing...)
 - Recherche de nouvelles méthodes de prospection ciblant les interlocuteurs décisionnaires
 - Suivi des partenariats pour la délégation de service

- **Consolider et construire une collaboration étroite avec l'équipe Relation Clients pour la gestion du portefeuilles clients**

Ton profil

- Tu as **2 à 3 ans d'expérience minimum** en commercial
- Dynamique, accrocheur.se, à l'aise à l'oral, avec le **sens de l'écoute et du challenge**
- Tu es **rigoureux.se, organisé.e**, et tu maîtrises les outils informatiques
- Tu as une **sensibilité environnementale** et un vrai **intérêt pour les projets à impact**

Les + de ce CDI

- CDI 35h – Horaires : lundi au vendredi, 9h-17h
- **Télétravail ponctuel possible**
- **Déplacements pros occasionnels**
- Bureaux lumineux dans le 18^e arrondissement de Paris
- Rémunération selon profil (**fixe + variable**), **13e mois**, **mutuelle prise en charge**, **carte déjeuner**, **participation aux frais de transport**
- **Poste ouvert aux personnes en situation de handicap**

Intéressé.e ?

👉 Envoie ton **CV + lettre de motivation** à : leila@lesjoyeuxrecycleurs.com

🌐 www.lesjoyeuxrecycleurs.com