

CDI – Chargé de développement commercial (H/F)

CDI / Temps plein (35h) / Paris 18ème / Juin 2026 / 2 ans d'expérience en commercial



Contexte :

Leader du recyclage au bureau, nous accompagnons plus de **2 000 entreprises** d'Ile de France dans leur recyclage au quotidien : papiers, bouteilles, gobelets, canettes, marc de café, mégots...

Notre volonté est de maximiser notre **IMPACT ENVIRONNEMENTAL** grâce au recyclage de déchets auparavant enfouis ou incinérés, et notre **IMPACT SOCIAL** grâce à l'emploi de salariés en fin de parcours d'insertion professionnelle et aux dons que nous reversons à l'association ARES pour chaque kilo de déchet collecté.

Nos équipes (25 chauffeurs et 8 fonctions supports) sont réactives et dynamiques, animées par le souhait d'offrir un service de haute qualité et à bas coût à nos clients, tout en évoluant dans un environnement de travail positif et collaboratif.

Missions principales

Après avoir suivi un parcours d'intégration pour comprendre les métiers de l'entreprise et les particularités de notre service de recyclage, vous serez formé(e) à nos méthodes et outils de prospection.

Au sein de l'équipe commerciale et en lien avec l'équipe Suivi Client, vos missions seront axées autour de la mise en œuvre de la stratégie commerciale pour l'acquisition de nouveaux clients.

- **Développement commercial**
 - Prospection de nouveaux clients au quotidien & de manière proactive par divers canaux (téléphone, emailing, réseau sociaux, terrain)
 - Conduite de rendez-vous prospects (physiques, téléphoniques, visioconférence)
 - Utilisation et développement des outils de prospection déjà en place (growth hacking, phoning, mailing...)
 - Relances, clôture jusqu'à la mise en relation avec l'équipe relation clients
 - Suivi & analyse de la pertinence des appels d'offre, gestion de la complétude des dossiers et participation aux événements d'appel d'offre de marché publics
 - Représentation de l'entreprise lors de visites chez des prospects et lors de salons professionnels
 - Suivi d'un tableau de bord en fonction des objectifs commerciaux définis
- **Création de nouvelles opportunités commerciales**
 - Développement de la présence de l'entreprise sur LinkedIn et autres réseaux pour attirer de nouveaux clients
 - Participation à visibilité digitale (branding, gestion de contenu, etc.)
 - Analyse des divers prospects et création de social selling personnalisé
 - Création d'opportunités commerciales concrètes

- Proposition d'actions innovantes pour accroître la visibilité (campagnes ciblées, opérations spéciales, etc.)
- Recherche de nouvelles méthodes de prospection, ciblant les interlocuteurs décisionnaires
- **Création et développement d'un réseau actif de partenaires stratégiques**
 - Identification proactive de partenaires prescripteurs et apporteurs d'affaires (emailing, prises de contact, réseaux sociaux)
 - Pilotage régulier des partenariats via des points de suivi et reporting d'activité
 - Renforcement de la présence de l'entreprise grâce à la recherche de partenaires actifs et engagés
- **Participation à la gestion du prospect entrant en collaboration avec la Chargée de Relation Clients pour la gestion du portefeuille clients**
 - Collecte des informations nécessaires à la mise en place des contrats et suivi de la mise en place du service en lien avec la Chargée de Relations Clients
 - Gestion de la passation avec les équipes internes (relation clients, exploitation)

Au-delà de compétences techniques, les Joyeux Recycleurs recherchent quelqu'un de passionné, engagé, avec l'envie de contribuer à un projet utile.

Profil recherché

- Tempérament de chasseur, vous avez une première expérience de 2 ans minimum, une vraie énergie commerciale et le goût du challenge.
- Vous avez un goût prononcé pour la communication et êtes force de proposition
- Vous maîtrisez les outils informatiques.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre rigueur et méthode.
- Vous avez un intérêt prononcé pour les projets à impact avec une forte dimension environnementale et sociale.

Pourquoi nous rejoindre

- Un poste avec un fort impact sur la croissance de l'entreprise
- Une autonomie dans les actions commerciales
- La possibilité de construire votre propre approche
- Un rôle hybride entre business, communication et stratégie

Avantages et conditions de travail

CDI, 35h, Temps plein du lundi au vendredi (9h-17h) ;

Télétravail ponctuel possible ;

Déplacements occasionnels chez les prospects et clients ;

Locaux situés dans le 18^{ème} arrondissement de Paris ;

Package de 30 à 40 k€ (fixe + variable), 13^{ème} mois, mutuelle prise en charge par l'entreprise, titres restaurant (carte Swile), participation aux frais de transport ;

Poste ouvert aux candidats en situation de handicap.

Déroulement du processus :

Un échange téléphonique avec le Gestionnaire RH, suivi de deux entretiens en présentiel ou en visioconférence.

Fidèles à nos valeurs, nous nous engageons à garantir un **processus de recrutement inclusif, équitable et respectueux de la diversité des profils.**

Envie de nous rejoindre

Vous vous reconnaissez dans cette description et vous voulez rejoindre l'aventure ? Postulez directement sur notre site carrière : <https://lesjoyeuxrecycleurs.com/nous-rejoindre>