

## DESCRIPTIF DE LA SOCIÉTÉ

Partenaire des industries, des entreprises, des administrations et des éco-organismes dans la gestion globale des déchets, PRAXY apporte des solutions de proximité à des besoins nationaux.

Réseau commercial de PME régionales doté de capacités d'intervention sur l'ensemble du territoire français, PRAXY prend en charge la totalité des déchets générés par ses clients (déchets non dangereux, déchets dangereux, liquides, solides, pâteux...) de la collecte à la fin de vie, en plaçant le recyclage et la valorisation au cœur de son approche du déchet.

Grâce à une organisation unique, PRAXY offre à ses clients la simplicité d'une relation avec un interlocuteur au national conjuguée à la qualité et à la réactivité de prestations, opérées par un réseau de PME de proximité.

Les entreprises du réseau PRAXY avec plus de 110 plateformes, plus de 1000 véhicules de collecte et plus de 2400 collaborateurs, prennent en charge annuellement plus de 4 millions de tonne de déchets.

## DESCRIPTIF DU POSTE

- Dans le cadre de la réorganisation du service commercial « industriels », nous recherchons un Responsable commercial.
- Rattaché à la direction du service, vous développez et fidélisez un portefeuille client diversifié dans les secteurs de l'industrie et de la distribution et contribuez au développement du chiffre d'affaires de la société dans le respect de l'éthique et des valeurs du réseau. Vous participez à l'élaboration de réponses techniques et économiques adaptées aux besoins des clients, à la réglementation et aux évolutions du marché.
- Garant d'une relation-client de qualité, vous mettez en œuvre des plans d'actions afin d'assurer leur satisfaction, de développer et de pérenniser le partenariat.
- En liaison permanente avec votre hiérarchie et les forces commerciales des entreprises du réseau, vous assurez la fluidité de l'information et sa diffusion pour une coordination efficace de l'activité.
- Vous participez aux réunions et manifestations organisées par la société et mettez en place toute action visant à améliorer et à promouvoir l'image de la société et à développer la notoriété.
- Des déplacements réguliers sont à prévoir

## PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale ou expérience significative dans le domaine, vous justifiez d'une 1<sup>ère</sup> expérience réussie dans la vente de services aux entreprises, avec de préférence une connaissance du secteur des déchets.

Pour mener à bien votre mission, vous avez un sens aigu du résultat, un bon esprit d'équipe et un excellent relationnel. Vous devez être organisé et rigoureux dans la gestion de votre activité. Vous faites preuve d'écoute et de force de conviction, afin de créer des relations constructives avec vos clients. Vous savez gérer une relation commerciale dans la durée. Doté d'un esprit d'analyse et d'une force de proposition, vous comprenez les enjeux de vos interlocuteurs afin d'y apporter des réponses adaptées.

## CONDITIONS

- Type de contrat : CDI – statut cadre au forfait jour
- Expérience requise : minimum 3 à 5 ans d'expérience
- Conditions : rémunération attractive composée d'un fixe + variable et avantages (véhicule, ordinateur et téléphone portables, mutuelle/prévoyance). Remboursement des frais au réel.
- Localisation : à définir en cohérence avec la zone géographique de la mission.

## MODALITÉ POUR POSTULER

Merci d'envoyer CV et Lettre de Motivation à l'adresse suivante avant le 31 mai 2022 :

→ [emmanuelle.seaux@praxy.fr](mailto:emmanuelle.seaux@praxy.fr)