



## Fiche de Poste Commercial Sédentaire

**Intitulé du Poste** : Commercial Sédentaire

**Localisation** : Ronchin puis Sequedin

**Type de Contrat** : CDI ou CDD

**Temps de Travail** : Temps plein

**Rémunération** : Selon profil et expérience

**Date de Prise de Poste Souhaitée** : À définir

**Entreprise** : REEMPRO

**Secteur d'Activité** : Réemploi de matériaux, BTP (second œuvre), Aménagement intérieur, Mobilier

### Présentation de l'Entreprise

L'Europe vise à devenir le premier continent neutre en carbone, et chez RÉEMPRO, nous sommes engagés dans cette transition.

En pratiquant le réemploi, nous contribuons à réduire les déchets, limiter l'extraction de ressources naturelles et diminuer les émissions de CO2. Ensemble, nous construisons un avenir durable.

### Missions Principales

Sous la responsabilité de la Direction Commerciale, le Commercial Sédentaire assure la gestion et le développement de la relation client à distance. Il est un acteur clé dans la promotion des matériaux réemployés et la vente de solutions responsables.

- **Développement Commercial :**
  - Identifier et qualifier les besoins des clients (BtoB et BtoC) par téléphone, e-mail et autres canaux digitaux
  - Réaliser des propositions commerciales adaptées aux besoins du client.
  - Relancer les devis et assurer le suivi des opportunités commerciales.
  - Participer à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires.
- **Relation Client :**
  - Assurer un service client de qualité et fidéliser la clientèle.
  - Répondre aux demandes d'information sur les produits, disponibilités, délais, conditions de livraison.
  - Gérer les éventuels litiges ou insatisfactions clients en lien avec les équipes logistique et technique.
- **Gestion Administrative Commerciale :**
  - Créer et mettre à jour les dossiers clients dans le CRM.
  - Rédiger les devis, bons de commande, et assurer le suivi administratif des ventes.
  - Collaborer avec les équipes logistique et production pour garantir la faisabilité et la bonne exécution des commandes.



- **Communication et Promotion :**
  - Participer à la mise en avant des produits via les outils de communication (catalogues, site web, réseaux sociaux, etc.).
  - Contribuer à la valorisation des matériaux issus du réemploi auprès des clients.

### Profil Recherché

- **Formation :**
  - Formation Bac +2 minimum en commerce, vente, gestion de la relation client ou domaine équivalent.
- **Compétences Techniques :**
  - Maîtrise des outils bureautiques et CRM.
  - Connaissance du secteur du BTP ou de l'économie circulaire est un plus.
  - Aisance avec les outils digitaux et les pratiques de vente à distance.
- **Qualités Personnelles :**
  - Excellentes capacités de communication orale et écrite.
  - Sens de l'écoute, empathie, et orientation client.
  - Esprit d'équipe, autonomie et rigueur.
  - Sens de l'organisation et réactivité.
  - Force de proposition et goût du challenge.

### Conditions de Travail

- Poste basé principalement en bureau (sédentaire) avec contacts fréquents à distance.
- Collaboration étroite avec les équipes logistique, production et marketing.
- Horaires de bureau classiques, avec flexibilité selon les besoins.

Si cette offre vous intéresse, merci d'envoyer votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : **jb@reempro.com**