



# Business developer

## Solutions 0 déchet pour la restauration collective

Acteur de l'économie circulaire créé en 2018, Uzaje développe des solutions industrielles pour le réemploi des emballages à destination de la restauration collective et commerciale, de la distribution et de l'industrie agro-alimentaire. Uzaje apporte des solutions simples et concrètes afin de réussir la sortie du tout jetable et participer à la transition écologique (loi Egalim, Directive SUP, loi AGECE)

Entreprise à mission de l'Économie Sociale et Solidaire, Uzaje est labellisé Pending BCorp, Solar Impulse Efficient Solution et membre du réseau TechForGood France.

### Uzaje et la restauration scolaire

---

Uzaje propose aux acteurs de la restauration scolaire des solutions pour réussir le passage au réemploi des contenants. Uzaje déploie en France des centres de lavage offrant un service de « plonge externe » pour des cuisines centrale, sur différents contenants du plus large BAC GN 1/1 aux petites bouteilles 25cl. Cette offre apporte une solution concrète aux acteurs privés et publics afin de répondre aux enjeux de la loi EGALIM pour le 1<sup>er</sup> janvier 2025.

### Missions

---

Au sein de l'équipe commerciale vous serez rattaché au directeur marché de la restauration collective. Vos missions seront de faire connaître les solutions d'économie circulaire proposées par Uzaje aux acteurs de la restauration collective. Vous interviendrez du tout début de la relation commerciale jusqu'au démarrage des opérations puis vous assurerez le passage de relais aux équipes opérationnelles d'Uzaje.

- Mettre en œuvre du plan d'actions commerciale défini avec les associés sur ce secteur d'activité
- Réaliser un plan de prospection
- Mener les négociations de contrats avec les prospects
- Construire des outils de KPI par client
- Gérer le tunnel de vente par type d'acteurs
- Adapter les offres par type d'acteurs (publics, privés)
- Coordonner les actions de marketing et communication avec le responsable Uzaje pour le secteur restauration scolaire
- Identifier et s'entretenir régulièrement avec les prescripteurs du marché
- Analyser les contrats pour la pérennité des offres pour UZAJE
- Contribuer à positionner Uzaje comme un acteur de référence de ce marché du réemploi en restauration scolaire
- Assurer la présence d'Uzaje aux différents salons professionnels / webinaires sur ce secteur d'activité

## Compétences techniques recherchées

---

- Capacité de synthèse et de présentation, excellente expression orale, compétences rédactionnelles en français parfaite
- Maîtrise de la négociation commerciale complexe
- Production de recommandations commerciales
- Réalisation d'actions de prospection
- Appétence / culture scientifique pour les sujets développement durable en général et économie circulaire en particulier
- Maîtrise +++ des outils word, powerpoint, excel

## Compétences non techniques recherchées

---

- Un très bon relationnel, diplomatie, écoute.
- Autonome, polyvalent, agile débrouillard : à l'aise dans un milieu évoluant vite (start-up)
- Appétence commerciale, appétence pour le terrain,
- Capacité de conviction à différents niveaux d'interlocuteurs
- Mobile (nombreux déplacements en France prévu)
- A l'aise dans un milieu industriel

## Qualifications

---

- Expérience affirmée (5 ans) dans la restauration collective (plutôt scolaire). L'expérience peut être au sein d'un acteur ou d'un fournisseur de cet univers.
- Expérience en tant que constructeur d'offres et de commercialisation. Les deux thèmes sont impératifs pour le poste
- Formation commerciale, niveau BAC +3.

## Modalités pratiques

---

- Lieu de travail : Ile de France, 90 rue Louis Ampère 93330 Neuilly sur Marne
- Pour répondre aux enjeux nationaux, le titulaire est susceptible d'aller aux 4 coins de la France. Moyenne maximum 4 fois par mois.
- Date de démarrage : asap
- Salaire : selon expérience
- Pour postuler : CV + LM @ anne-sophie@uzaje.com ; Objet : BizDev Rest collective