



Commercial pour une start-up de l'économie circulaire

Acteur de l'économie circulaire créé en 2018, Uzaje développe des solutions industrielles pour le réemploi des emballages à destination de la restauration, 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 AGEC)

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

Missions

Au sein de l'équipe commerciale vous aidez à la commercialisation des solutions et à la prospection commerciale :

- Identification et qualification des prospects. Secteurs : restauration commerciale (fast casual, fast-food, fast good, traditionnelle, corners d'entreprises...), acteurs de la livraison en foodservice, portage à domicile, traiteurs, industriels agro-alimentaire : secteur boissons (produits locaux, bio..), acteurs du vrac (trémies, contenants..) acteurs de la cosmétique durable (recharge ou emballage consignés).
- Prospection : en accompagnement avec un manager, préparation des rendez-vous commerciaux, suivi et relance, phoning
- Vente et contractualisation
- Suivi post-vente avec le client
- Assurer la présence d'Uzaje aux différents salons professionnels / webinaires
- Vous aidez également dans la gestion des projets et expérimentations initiées par Uzaje.

Compétences techniques recherchées

- Connaissance de nos cibles commerciales : restauration commerciale, distribution, industriels de l'agro-alimentaire. Une expérience dans l'un ou l'autre des secteurs est un plus
- A l'aise dans les différentes étapes commerciales : chasse (prospection, offres non sollicitées), prévente, négociation, mise en place et suivi régulier des clients
- Appétence/culture technique des sujets de développement durable en général et économie circulaire en particulier
- Suivi financier des projets et pilotage de KPI
- Capacité de synthèse et de présentation
- Maîtrise +++ des outils word, powerpoint, excel et adobe illustrator.

Compétences non techniques recherchées

- Un très bon relationnel, diplomatie, écoute.
- Une excellente expression écrite et orale.
- 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

- Bac +4/5, issu(e) d'une école de commerce ou équivalent, vous parlez couramment l'anglais
- Compétences rédactionnelles en français parfaite, idéalement avec une base scientifique (capacité à comprendre des publications scientifiques, capacité à écrire des textes scientifiques).
- > 2/3 ans d'expérience professionnelle en tant que commercial dans les secteurs de nos clients : distribution, restauration, industrie agro-alimentaire ou leurs fournisseurs, dans le secteur de l'économie circulaire, ou du conseil en développement durable

Modalités pratiques

- Lieu de travail : Ile de France, 90 rue Louis Ampère 93330 Neuilly sur Marne
- Date de démarrage : asap (autres dates possibles)
- Salaire selon expérience
- Pour postuler : CV + LM @ anne-sophie@uzaje.com ; Objet : BizDev