



Un.e Commercial.e

Lieu du poste : Forest-sur-Marque (Métropole lilloise), déplacements ponctuels.

Type de contrat : CDI

Prise de poste : à déterminer

Gratification : à négocier

Entreprise

POCHECO est une PME industrielle spécialisée dans la fabrication d'enveloppes, de pochettes et de sachets écologiques. Entreprise à mission, notre vocation est d'entreprendre sans détruire, de produire sans laisser de trace.

Nous avons entrepris une diversification de nos activités avec :

- Gopost : notre service de gestion de courrier
- Ouvert : notre bureau de conseil en transition écologique
- Les Formations Pocheco : notre centre de formation
- La permaculture du Héron : notre production maraîchère en permaculture et agroforesterie

Missions principales

Au sein de notre équipe, vous aurez la charge de prospecter et développer le chiffre d'affaires. Vous serez à l'écoute du marché et source de proposition pour la politique commerciale de l'activité. Votre investissement et votre vivacité d'esprit vous permettront de mieux comprendre les besoins techniques et organisationnels des clients/prospects et proposer des solutions adéquates.

Vous serez également le relais entre le client, l'équipe administrative et la production tout en effectuant la veille des appels d'offres et la préparation des dossiers de réponse en synergie avec l'équipe.



**ENTREPRENDRE
SANS DÉTRUIRE**

POCHECO SAS * 13, rue des Roloirs * F-59510 Forest sur Marque
+33 (0)3 20 61 90 90 * contact@pocheco.com * www.pocheco.com
SIRET 301 522 496 00027 * APE 1723 * TVA FR14301522496 * Au capital de 3 465 000 €



Pour cela, vous aurez pour missions :

- Effectuer et suivre la prospection (Téléphone, mail, rendez-vous) ;
- Répondre aux demandes techniques des clients ;
- Effectuer une veille des appels d'offres et constituer les dossiers de réponses en synergie avec l'équipe ;
- Assurer la fidélisation des clients existants ;
- Participer au développement de nos services et outils
- Établir des devis et les offres de prix ;
- Déclencher des signatures de contrats ;
- Rédiger des comptes-rendus de rendez-vous - Reporter sa démarche commerciale dans un CRM (SALESFORCE).

De manière générale, votre mission est de développer le chiffre d'affaires auprès des clients existants et des prospects.

Profil recherché

Nous sommes à la recherche de notre futur.e collègue de travail qui a cette fibre commerciale. Une personne qui souhaite travailler en équipe et en même temps est autonome.

Une personne qui possède une capacité d'écoute très développée mais aussi un esprit de synthèse. Une personne organisée et qui a le sens des priorités. Une personne persévérante et rigoureuse dans le suivi des affaires.

Au-delà de votre sens commercial, nous recherchons une personnalité enthousiaste, dynamique, force de proposition, dotée d'une grande curiosité intellectuelle.

Nous vous offrons en échange l'opportunité de rejoindre une entreprise engagée qui fait de l'écologie et la préservation de la santé humaine ses priorités.

Notre entreprise, situé dans un village en périphérie d'un parc naturel, propose un cadre de travail agréable.

Ce défi vous intéresse, merci d'envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) à boubacar.diallo@pocheco.com.



**ENTREPRENDRE
SANS DÉTRUIRE**

POCHECO SAS * 13, rue des Roloirs * F-59510 Forest sur Marque
+33 (0)3 20 61 90 90 * contact@pocheco.com * www.pocheco.com
SIRET 301 522 496 00027 * APE 1723 * TVA FR14301522496 * Au capital de 3 465 000 €