



Un.e Commercial.e GOPOST

Lieu du poste : Forest-sur-Marque (Métropole lilloise), déplacements ponctuels dans les Hauts-de-France et dans d'autres régions de France

Type de contrat : CDI

Prise de poste : à déterminer

Gratification : à négocier

Entreprise

POCHECO est une PME industrielle spécialisée dans la fabrication d'enveloppes écologiques et de sachets zéro-déchet, notre vocation a toujours été **d'entreprendre sans détruire**.

En complément de la fabrication d'enveloppes, nous avons entrepris une diversification de nos activités avec le développement notamment de notre service de gestion de courrier **GOPOST**. Nous avons ainsi développé un centre de traitement éditique sur notre site qui traite et massifie le courrier des entreprises.

En effet, les étapes de manutention, de logistique et de transport entre l'atelier de production de l'enveloppe et l'atelier de production éditique sont supprimées et permettent de réduire les émissions de CO2 en diminuant le nombre de camions sur les routes ou encore un gain de temps

Nous sommes le seul acteur sur le marché à proposer une solution éditique intégrée c'est à dire à couvrir l'ensemble de la chaîne courrier dans une même usine : de la fabrication de l'enveloppe jusqu'à l'affranchissement (en passant par l'édition du document, l'impression et la mise sous pli). Cette offre complète permet aux entreprises non seulement **de réaliser des économies considérables mais aussi de réduire leur bilan carbone**.

Missions principales

Au sein de notre équipe, vous aurez la charge de prospecter et développer le chiffre d'affaire. 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.



**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 €



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.

Pour cela, vous aurez pour missions :

- Effectuer et suivre la prospection (Téléphone, mail, rendez-vous) ;
- Assurer la mise en place et le suivi des traitements informatiques liés à la gestion de courrier ;
- Assurer le support aux utilisateurs des portails Gopost Courrier et Gopost Repro ;
- 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 ;
- Développer le chiffre d'affaire auprès des clients existants et prospects ;
- Participer au développement de nos services et outils (Portail de courrier en ligne par exemple) ;
- 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).

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 très autonome. Une personne dont les outils informatiques n'ont pas de secret pour elle. A l'aise avec les notions informatiques et son jargon, vous êtes capable d'échanger avec les DSI de nos clients et nos prestataires.

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. Et enfin une personne qui n'a pas peur de relever des défis.

En plus de toutes ces qualités citées un peu plus haut, vous avez une compréhension fine et technique de nos produits (enveloppes, pochettes) et de ses spécificités pour proposer les bonnes solutions aux clients. Vous avez cette capacité à vulgariser des concepts techniques en messages simples pour le client.





Au-delà de votre sens commercial, nous recherchons une personnalité enthousiaste, dynamique, force de proposition, dotée d'une grande curiosité intellectuelle et capable de faire rêver le client en lui donnant l'impulsion au changement.

Nous vous offrons en échange l'opportunité de rejoindre une entreprise engagée, très orientée développement durable, qui place l'écologie, l'humain et les investissements devant tout le reste. Entreprise verte, cadre de travail agréable, taille humaine, hiérarchie allégée et bonne ambiance de travail sont autant d'atouts pour les candidat.es intéressé.es.

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 €