



CDI (H/F)

Responsable développement commercial

A propos

Bout' à Bout' structure et développe une **filière de consigne pour réemploi des emballages** en verre (bouteilles et bocaux).

Notre objectif : Proposer des emballages alimentaires moins polluants : limitation de la consommation d'énergies primaires, réduction des déchets, alternatives au plastique, innocuité, etc.

Opérationnelle depuis 2017, la filière compte désormais 250 partenaires (producteurs, distributeurs, imprimeurs, transporteurs, etc.). Depuis 2022, Bout' à Bout' se divise en une association, qui porte la sensibilisation et le plaidoyer, et trois sociétés, qui assurent le développement de la filière de réemploi dans toutes ses dimensions opérationnelles dont le futur site industriel. L'équipe actuelle est composée de 13 personnes et d'autres recrutements sont à venir.

Pour accompagner son développement et le changement d'échelle du projet, Bout' à Bout' cherche un ou une responsable du développement commercial.



Missions

Rattaché·e à la directrice du développement, vous aurez plusieurs missions essentielles au bon développement de l'activité :

Missions :

- Comprendre des marchés des différents segments de boissons pour anticiper les évolutions et prioriser l'action commerciale.
- Prospector : identifier, qualifier et prioriser les prospects clés et en particulier les grands producteurs de boissons (vin, bières, cidre, softs)
- Organiser et animer des réunions de producteurs
- Développer une expertise technique et travailler avec les prospects pour s'adapter à leurs besoins tout en respectant le cahier des charges du réemploi sur les caractéristiques des bouteilles et les paramètres d'étiquettes.
- Relancer, négocier et closer
- Mettre à jour le système d'information et les fichiers de suivi informatiques
- Suivre la relation client : satisfaction, fidélisation, communication
- Suivre les indicateurs commerciaux

- Organiser des actions de communication et événements participants à la visibilité en support de l'action de prospection directe
- Contribuer aux réseaux professionnels

Profil recherché

Nous recherchons une personne de formation commerciale (école de commerce ou équivalent i.e. formation Bac+5) et qui présente :

- une expérience d'au moins 5 ans sur un poste équivalent en développement commercial
- une bonne connaissance des PGC et en particulier des boissons et des circuits GMS, GSS et CHR
- un sens aigu du service client
- une aisance à l'oral : écoute active, précision...
- des qualités de réactivité, curiosité, persévérance, polyvalence
- une forte capacité d'organisation, de prise d'initiative et d'autonomie
- une capacité à travailler en équipe restreinte dans un contexte très entrepreneurial
- une sensibilité aux sujets de transition écologique
- l'envie de participer à l'aventure du changement d'échelle d'une nouvelle filière d'économie circulaire

Conditions

- Démarrage dès que possible
- CDI 39h/semaine
- Poste basé à Nantes (au Village By CA pour les 2 prochaines années + Carquefou + déplacements à prévoir à Tours et ailleurs en France)
- Les missions peuvent impliquer des déplacements (permis B demandé, un véhicule pourra être mis à votre disposition)
- Rémunération selon profil

Nous avons hâte de recevoir votre CV et LM à contact@boutabout.org !

A très vite,

L'équipe Bout' à Bout'