

## CDI

# Ingénieur.e.s d'affaires sur Paris, Bordeaux et Marseille avec des possibilités d'évolution.

### A PROPOS D'UPCYCLE

UPCYCLE, Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale (ESUS), connaît une croissance de plus de 40% par an avec un effectif de 25 salariés. Chez UPCYCLE, nous produisons grâce à notre usine française des stations de compostage automatisées pour permettre à nos clients de produire du compost facilement à partir de leurs biodéchets. Notre projet est d'être utile pour la planète en proposant une solution de réduction de l'impact carbone dans le cadre de la loi AGEC et de répondre aux obligations légales récentes et à venir concernant le traitement des biodéchets. Pour en savoir plus : <https://www.upcycle.org/>

Nous recrutons dans le cadre de notre développement et pour renforcer nos équipes, un(e) Ingénieur d'affaires sur Paris, Bordeaux et Marseille avec des possibilités d'évolution. Sous la responsabilité du directeur des ventes, vous intégrez l'équipe afin de participer au développement commercial de votre région. Pour mener à bien vos missions, nous vous offrons une formation solide et un accompagnement de proximité afin de permettre de réussir et d'évoluer au sein de notre entreprise. Vous aurez pour mission de faire de l'entreprise un acteur incontournable sur un marché à fort potentiel, celui de la collecte et du traitement des biodéchets grâce à notre station automatisée de compostage.



## POURQUOI REJOINDRE UPCYCLE ?

- Upcycle est une entreprise en très forte croissance présente dans plusieurs villes de France et qui commence à exporter
- Notre solution est très vertueuse, tant sur le plan écologique que social, et est performante économiquement
- Nous sommes acteur du made in France, avec plusieurs unités industrielles sur le territoire
- Le marché représente l'un des plus gros potentiels business, avec un manque de solution de valorisation et une obligation légale à court terme
- Notre offre est duplicable dans tous les pays du monde : poste à l'international à pourvoir dans les prochaines années
- Notre offre propose une différenciation très forte par rapport à nos concurrents
- Nous disposons de références solides sur le secteur des entreprises du déchet, le modèle a fait ses preuves.

## A PROPOS DU POSTE

### **Vous serez en charge :**

D'acquérir de nouveaux clients, en intervenant sur l'ensemble du cycle de vente : de la prospection à la signature du contrat auprès d'entreprises privées et de structures publiques. Vous êtes responsable de votre stratégie commerciale sur votre secteur et êtes force de proposition pour permettre à l'équipe de s'améliorer.

### **Profil**

De formation supérieure type école de commerce, vous disposez d'une expérience d'au moins 3 ans dans la commercialisation de solutions techniques ou de service qui vous a permis de développer votre écoute, aisance relationnelle ainsi que votre organisation et votre esprit de synthèse. Idéalement, vous connaissez le fonctionnement des structures publiques mais aussi celui des entreprises de grande ou de moyenne taille.

### **Durée**

A compter de maintenant

### **Rémunération**

Selon profil

+ 50% des frais de transport.

+ Tickets Restau

## PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Rendez-vous avec le futur responsable hiérarchique (description de la fiche de poste...)
- Travail sur des études de cas
- Entretien avec les cofondateurs (Présentation d'Upcycle, sa mission, ses enjeux...).

Nous avons hâte de faire votre connaissance !

Pour candidater, remplissez [ce formulaire](#).