

Chef de Produit / Chargé de Grands Comptes (H/F)

Service aux collectivités et Industries

SEDE, et ses filiales, travaillent sur le marché porteur et vertueux de l'économie circulaire et commercialisent :

- ses activités de services,
- ses fertilisants organiques auprès du monde agricole, les distributeurs et les producteurs.

SEDE relève chaque jour de nouveaux challenges au service du développement durable, des agriculteurs, des collectivités locales et des industries :

- en amont, en transformant et valorisant des sous-produits organiques et minéraux sur plus de 30 sites en France (compostage, épandage, méthanisation...)
- en aval, en commercialisant 1 000 000 tonnes de fertilisants organiques issus de l'économie circulaire (compost, pots biodégradables, protéines animales, engrais organiques...).

Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, c'est une entreprise à taille humaine et fière d'appartenir au groupe VEOLIA.

Au sein du Pôle agronomique, SEDE ENVIRONNEMENT recherche un(e):

Chef de Produit / Chargé de Grands Comptes (H/F)

Rattaché au Directeur Commercial, en lien direct avec les équipes commerciales en région, vos missions seront d'accompagner et développer les ventes pour les activités **méthanisation et biodéchets** ainsi qu'auprès des **grands comptes** identifiés par SEDE.

⊗ Localisation géographique : Arras (62) ou PARIS (75)

⊗ Vos missions :

Chef de Produit Méthanisation et biodéchets :

- Présentation des équipements / services / process développés par l'entreprise et intervenir en soutien technique,
- Participer à la définition des objectifs / priorités de **création de nouvelles offres commerciales** (offres, mémoires techniques, Présentation Soutenance),
- Elaboration et mis à jour des documents et outils commerciaux en particulier sur l'activité méthanisation (book de vente, présentations, outils, politique de prix),
- Conseiller, accompagner/former et **apporter une aide à la vente pour les commerciaux**,

Chargé de Grands Comptes :

- Veiller à la visibilité de l'ensemble des services de SEDE auprès des prospects et des clients Grands Comptes,
- Assurer coordination et coopération des différents intervenants internes,
- Elaborer les offres et négocier les contrats,
- Garantir la qualité de la rédaction des mémoires techniques, des chiffrages,
- Construire une relation de confiance avec les clients.

⊗ Interlocuteurs principaux :

- Directeur Commercial SEDE
- Réseau des commerciaux et chefs d'agence
- Interlocuteurs dédiés des services spécialisés de SEDE (Alcion, Klearios et Service Déshydratation mobile Boues)

⊗ Profil recherché :

- Issu(e) d'une formation supérieure en Commerce, Bac + 2 à 5 ou école d'ingénieur Agri / Agro / Chimie / Eau avec une spécialisation type Master ou MBA.
- Vous avez le sens des priorités et êtes force de proposition et organisé(e)
- Vous avez le sens du service et du client
- Autonome, curieux, sens de la communication, capacité rédactionnelle

⊗ Informations complémentaires :

- CDI Temps plein à pourvoir dès que possible
- Organisation Forfait jour
- Déplacements à prévoir sur le territoire national

Engagé en faveur de l'égalité des chances, SEDE Environnement étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Les personnes intéressées par le poste à pourvoir pourront adresser leur candidature (CV + motivations) au service des Ressources Humaines : recrutement@sede.fr