

## Ingénieur(e) Commercial(e) H/F

Chez SEDE et ses filiales, nous avons la chance de travailler sur le marché porteur et vertueux de l'**économie circulaire**. Nous relevons chaque jour de nouveaux challenges au service du développement durable, des collectivités locales et des industries dans les domaines de :

- la transformation et la **valorisation de sous-produits organiques et minéraux** (compostage, épandage, méthanisation...)
- la **commercialisation de produits issus de l'économie circulaire** (composts, protéines animales d'insectes, engrais organiques...)

Avec près de 600 collaborateurs répartis sur le territoire national, notre entreprise reste à taille humaine mais nous sommes fiers d'appartenir au **groupe VEOLIA**.

Comptant parmi ses 220 000 collaborateurs dans le monde, nous participons à la gestion optimisée des ressources, tous animés par une ambition commune : **Ressourcer le monde !**

**La Direction Régionale IDF de SEDE Environnement** recherche un(e) :

### Ingénieur(e) Commercial(e) Amont (H/F)

**Localisation géographique** : Cergy (95) déplacements sur le périmètre Ile-de-France et Centre-Val-de-Loire

#### **Descriptif de poste** :

Sous la responsabilité du responsable commercial régional, l'ingénieur(e) commercial(e) a en charge le développement de l'activité de SEDE sur l'ensemble du secteur géographique Ile-de-France et Centre-Val-de-Loire, conformément à la stratégie de l'entreprise. Il/elle contribue à la notoriété de SEDE, sur l'ensemble de ses métiers.

Les missions principales seront les suivantes :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de la région
- Assurer la prospection vers de nouveaux clients (tout secteur industriel et municipal),
- Réaliser les offres de prestation (rédaction, chiffrages), leur suivi et la négociation des contrats,
- Rechercher les opportunités de développement des services.
- Participer à l'analyse du marché de la région et à la veille concurrentielle
- Enrichir et exploiter la base de données contractuelles et de prospection (outil CRM),
- Assurer le reporting de son activité auprès de sa hiérarchie et répondre aux objectifs fixés.

Profil recherché:

- De formation BAC + 3 à BAC + 5 dans le domaine de l'agronomie ou de l'environnement, vous disposez de préférence d'une première expérience réussie dans le domaine, ou équivalent, avec un sens commercial et du service développé
- Esprit de conquête et ténacité
- Curiosité d'esprit, aptitude à maîtriser et promouvoir l'ensemble des métiers de SEDE
- Doté(e) d'un excellent relationnel avec un sens aigu de l'écoute et du résultat.

Informations complémentaires:

- ❖ CDI à pourvoir dès que possible
- ❖ Temps plein - Forfait jour
- ❖ Véhicule mis à disposition
- ❖ Rémunération sur 13 mois + primes, participation et intéressement
- ❖ Tickets restaurant

*Engagée 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) à l'attention des Ressources Humaines ([recrutement@sede.fr](mailto:recrutement@sede.fr)).*