



Rejoignez l'aventure d'AfB !

Notre groupe, fortement engagé dans une démarche de RSE, est la 1^{ère} entreprise adaptée européenne à but non lucratif spécialisée dans le reconditionnement informatique. En pleine croissance, nous comptons plus de 120 collaborateurs répartis sur 5 sites en France. Notre mission, directement liée au Développement Durable, est de donner une seconde vie aux parcs informatiques et de proposer des emplois pour des personnes en situation de handicap. Notre développement, résultat de notre stratégie, nous amène à créer un poste de **Commercial(e) Partenaire** basé à **Caen (14)**.

Votre rôle :

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous êtes en charge de développer le portefeuille clients BtoB de l'entreprise :

- Vous qualifierez vos prospects et prendrez contact avec eux (téléphone, emailing, réseaux, événements) afin de présenter la gamme de services d'AfB France en matière de gestion de parcs informatiques
- Vous saurez instaurer un climat de confiance avec vos clients afin de bâtir des relations commerciales pérennes
- Vous proposerez des offres commerciales adaptées en fonction des typologies de clients à l'aide d'outils internes à AfB et vous répondrez à des appels d'offres
- Parmi vos clients ou prospects, vous serez en contact avec des responsables IT, RSE, Communication ou institutionnels.
- Vous travaillez en coordination avec les équipes commerciales, marketing et techniques pour la bonne mise en œuvre des projets
- Vous réaliserez un reporting de vos activités dans l'outil CRM d'AfB et auprès de la direction
- Vous serez en éveil sur les évolutions du marché en matière de prestations informatiques liées à la gestion de parcs informatiques

Votre profil :

- Vous avez une expérience réussie dans la vente en BtoB issue de votre formation et/ou de votre parcours
- Vous justifiez d'une première expérience en management d'équipe
- Vous maîtrisez le Pack Office, parler l'anglais ou l'allemand serait un plus
- Vous êtes autonome, réactif, force de proposition
- Vous savez négocier et convaincre

Votre sens de l'écoute, votre aisance relationnelle, et votre dynamisme seront des atouts indispensables pour la réussite à ce poste et favoriseront votre intégration au sein de notre équipe.

Vous partagez nos valeurs de responsabilité sociale et environnementale, de bienveillance et êtes sensible à l'idée de rendre l'informatique accessible à tous, alors rejoignez-nous !

Rémunération : selon profil - Avantages : Mutuelle, prévoyance, Ticket Restaurant

Vous pouvez adresser votre candidature avec en objet « Commercial Partenaire, Caen, site AfB » à l'adresse e-mail : recrutement@afb-group.eu

****L'employeur est une entreprise Adaptée. A compétences équivalentes, la priorité sera donnée aux candidats ayant une RQTH.****