



## Rejoignez l'aventure d'AfB !

Notre groupe, fortement **engagé dans la démarche RSE**, est la 1<sup>ère</sup> **entreprise adaptée** européenne à but non lucratif spécialisée dans le reconditionnement informatique. Sa mission, directement liée au Développement Durable, est de donner une **seconde vie aux parcs informatiques** et de **proposer des emplois durables** pour des personnes en **situation de handicap**.

**Son développement**, résultat de sa stratégie, l'amène à **créer** un poste de **Commercial BtoB** basé à **Nantes**.

### Votre mission :

Rattaché(e) à la Direction de l'entreprise, vous êtes **en charge de développer le portefeuille clients BtoB de l'entreprise AfB France**. Vous serez en charge des actions suivantes :

- 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

Vous êtes à l'aise sur le **Pack Office**. **Parlez anglais ou allemand serait un plus**.

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**.

### Votre profil

- Vous avez une **expérience** réussie dans la vente en BtoB issue de votre formation et/ou de votre parcours.
- Vous aimez écouter et **dialoguer**
- Vous avez envie de **donner du sens à votre carrière** en proposant **les services d'une entreprise engagée**
- Vous êtes **autonome, réactif, force de proposition**
- Vous savez **négocier et convaincre**
- Vous partagez nos valeurs : **tolérance, solidarité, proximité et écologie**

Si vous vous **reconnaissez dans cette description**, si notre annonce, notre entreprise **vous attire et vous questionne**, si vous avez **envie d'en savoir plus**, prenons le temps de **faire connaissance** !

Vous pouvez adresser votre candidature à l'adresse e-mail [recrutement@afb-group.eu](mailto:recrutement@afb-group.eu)