



Rejoignez l'aventure éco responsable et inclusive d'AfB !

Spécialisée dans la revalorisation de parcs informatiques, AfB poursuit un double objectif : prolonger la durée de vie des équipements et créer des emplois pour des personnes en situation de handicap. Sa raison d'être est d'agir pour l'avenir de la planète en réduisant l'impact environnemental du numérique mais également en œuvrant pour un monde plus inclusif.

Son projet se dessine autour de 4 valeurs principales : l'équité, l'éco-responsabilité, l'engagement et le professionnalisme.

L'entreprise compte à ce jour 200 collaborateurs en France, dont 60% en situation de handicap, répartis sur 6 sites et 4 régions.

Pour accompagner son développement, nous recherchons un(e) :

Responsable Commercial (e) H/F pour notre site de **Fegersheim (67)**

1. Votre rôle :

Rattaché(e) à la Direction, vous êtes en charge de suivre et de développer le portefeuille « clients partenaires » de l'entreprise :

- Vous identifierez, qualifierez et prendrez contact avec vos prospects afin de présenter la gamme de services d'AfB France en matière de gestion de parcs informatiques en fin de cycle.
- Vous saurez instaurer un climat de confiance avec vos clients afin de bâtir des relations commerciales pérennes.
- Vous construirez des propositions techniques et commerciales adaptées en fonction des typologies de clients et de vos interlocuteurs à l'aide des outils internes à AfB.
- Vous répondrez à des appels d'offres tant publics que privés.
- Vous aurez à animer le réseau de votre territoire conformément aux valeurs.
- Vous réaliserez un reporting de vos activités dans l'outil CRM d'AfB, analyserez les résultats obtenus et proposerez les actions adéquates.
- Vous resterez en veille sur les évolutions du marché de votre territoire (identifications des tendances et des acteurs, visibilité de l'offre et de la demande).
- Vous animerez une petite équipe dont vous devrez fixer, suivre et évaluer les résultats en cohérence avec la politique définie par l'entreprise.

2. Votre profil :

- Vous avez une expérience réussie dans la vente en BtoB issue de votre formation et/ou de votre parcours. A ce sujet, une véritable expérience auprès notamment de grands comptes, et de collectivités territoriales est attendue.
- Votre aisance relationnelle et rédactionnelle seront des éléments déterminants.
- Vous savez négocier et convaincre.



- Vous êtes autonome, réactif, et savez être force de proposition.
- Votre sens de l'organisation et votre rigueur faciliteront grandement votre réussite à ce poste.
- Parler Allemand et/ou Anglais serait un véritable atout.
- Vous maîtrisez le Pack Office et avez déjà utilisé un ERP.

3. Evolution possible

Une fois votre prise de poste consolidée et validée, une évolution vers un poste de directeur de site pourra être discutée.

4. Rémunération :

Selon profil / Partie variable sur salaire

5. Avantages :

Participation élargie à la Mutuelle d'entreprise - Prévoyance - Ticket Restaurant – Participation.

Lors de votre prise de fonction, vous serez accompagné(e) par notre direction et vous pourrez compter sur les autres membres de l'équipe commerciale pour vous soutenir afin de réussir votre intégration.

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 !

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

Vous pouvez adresser votre candidature avec en objet « **Responsable Commercial -67** » à l'adresse e-mail : recrutement@afb-group.eu