

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT – VINS & SPIRITUEUX – F/H – CDI.

Adelphé a été créée par les entreprises des Vins et Spiritueux pour prendre en charge leur obligation liée à la fin de vie de leurs emballages : gérer leur recyclage et leur valorisation en France. Pour les aider à aller encore plus loin dans leurs démarches environnementales, Adelphé accompagne ces entreprises (et d'autres secteurs d'activités), dans l'éco-conception de leurs emballages et la mise en place d'une communication responsable.

Vous l'aurez compris, nous avons une mission : aider nos entreprises clientes à réduire l'impact de leurs emballages sur l'environnement. Et une conviction forte : construire ensemble un monde plus durable. Grâce à une équipe dynamique et engagée de 12 collaborateurs, nous leur apportons au quotidien conseils, expertise, services mais aussi écoute et un vrai discours de conviction pour qu'elles fassent de leur obligation environnementale, un véritable engagement écocitoyen.

Travailler avec nous, c'est aussi collaborer au quotidien avec les 250 collaborateurs de Citeo, notre maison mère, issus de métiers, d'univers et de spécialités différentes : communicants, ingénieurs, commerciaux, chefs de projets, ... vous apprendrez tous les jours à nos côtés !

Si vous souhaitez apporter votre vision et votre énergie, engagez-vous avec nous autour d'une cause d'intérêt général : la préservation de notre planète. Vous êtes passionné, agile, curieux... Vous aimez travailler en équipe, et avez mille (bonnes) idées à la seconde : venez partager avec nous votre expérience, on vous offrira le café ☺

Votre mission :

Votre mission est de convaincre les entreprises issues du secteur des Vins et Spiritueux de rejoindre Adelphé et d'accompagner les entreprises déjà clientes dans leurs démarches responsables.

A ce titre, vous êtes chargé(e) de :

Piloter et suivre la stratégie de prospection :

- Elaborer un plan de prospection : définir les cibles prioritaires, mettre en place des ateliers et des rencontres collectives au niveau régional pour présenter Adelphé, imaginer et mettre en œuvre des actions personnalisées et des rendez-vous sur site ...
- Proposer des contrats collectifs aux organisations professionnelles
- Nouer des liens forts avec les clients en région, recueillir leurs attentes et être identifié(e) par les fédérations régionales
- Être force de proposition sur les solutions à mettre en œuvre afin de faciliter l'adhésion de nouveaux clients

Gérer et accompagner nos clients et les organisations professionnelles partenaires

- Proposer un accompagnement client et des actions qui répondent à leurs attentes
- Assurer le bon suivi des plans d'actions et partenariats mis en place avec les clients
- Travailler en coordination avec tous les services de l'entreprise dans l'accompagnement des clients

Assurer un reporting des activités de prospection et des activités clients et être force de proposition pour faire évoluer le plan d'actions initié.

Votre profil :

De formation supérieure, vous justifiez de 5 années minimum d'expérience dans l'univers de la grande consommation ou du service/conseil en développement durable.

Vous avez travaillé dans le secteur des vins ou spiritueux ou en avez, à titre personnel, développé une grande connaissance.

Vous possédez un excellent relationnel et des qualités commerciales indéniables. Homme ou femme de terrain, vous aimez conquérir des marchés, faire vivre un réseau.

Curieux/se, vous aimez aller à la rencontre des autres, vous vous intéressez aussi bien à l'environnement business qu'aux sujets techniques.

Vous maîtrisez les cycles de vente complexes et longs, vous avez des qualités d'écoute et de ténacité.

Vous faites preuve de rigueur, d'autonomie et de créativité. Vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint) et vous avez idéalement déjà travaillé sur un outil de CRM.

Les conditions :

Le poste est basé à **Paris**, dans le 9^{ème} arrondissement à deux pas de la gare Saint-Lazare mais il impliquera de nombreux déplacements sur toute la France, en terres viticoles ! 😊

C'est un **CDI** et nous sommes prêts à vous accueillir dès à présent.

Le descriptif de mission vous donne envie de postuler ?

Rien de plus simple, il vous suffit de nous faire parvenir votre CV et lettre de motivation à talents@citeo.com.