



Le Pôle Services du Groupe Vitamine T recherche un.e : Commercial.e B to B (CDI)

QUI SOMMES-NOUS ?

Acteur majeur de l'entrepreneuriat social et leader de l'insertion par l'activité économique en France, le Groupe Vitamine T réalise un chiffre d'affaires de 86 M€ et compte 4 200 collaborateurs (dont 2/3 en parcours d'insertion) au sein de ses 23 filiales.

Notre ambition est de remettre à l'emploi des hommes et des femmes en difficultés sociales et professionnelles, dans les conditions réelles du marché, fort de la conviction que « nul n'est inemployable ».

Vitamine T connaît une croissance économique significative ces dernières années avec la création de nouvelles activités (économie circulaire, services à la personne, sécurité, métiers du numérique, mobilité urbaine, etc.) et le développement de son périmètre géographique (Ile-de-France, Grand-Est).

Le Pôle Services, au sein du Groupe Vitamine T, regroupe plusieurs filiales axées sur la prestation de services et la sous-traitance industrielle et logistique :

- Facility Management (propreté, entretien d'espaces verts, services aux occupants et maintenance multi-technique de 1er niveau)
- Sous-traitance industrielle, logistique et tertiaire
- Sécurité et Médiation
- Prestations informatiques
- Services à la mobilité
- Travaux et aménagement d'espaces

VOTRE MISSION

Au sein du Pôle Services du Groupe Vitamine T, et en collaboration avec le Pôle Marketing et Commercial, vous aurez pour mission principale de développer le portefeuille clients :

- Prospecter de nouveaux clients en fonction des cibles et des offres de chaque filiale
- Anticiper et analyser les besoins du client et les traduire en une proposition commerciale adaptée
- Négocier des offres commerciales
- Suivre les ventes et les prestations réalisées jusqu'à la facturation et garantir la satisfaction client
- Répondre à des appels d'offres

POURQUOI REJOINDRE LE PÔLE SERVICES DE VITAMINE T ?

- Vous cherchez une expérience dans l'entrepreneuriat social
- Vous avez envie de rejoindre un Groupe où fourmille de projets de développement
- Vous voulez travailler dans une entreprise où l'humain et l'engagement collectif sont prioritaires
- Vous êtes convaincu(e) que performance économique et impact social sont conciliables
- Vous êtes sensible à la réussite de celles et ceux qui ont besoin d'être accompagnés un temps pour rebondir
- Vous êtes sensible au choix d'une gouvernance désintéressée et à l'investissement des bénéfices dans l'innovation sociale et donc la création de nouveaux emplois

VOTRE PROFIL

Formation

BAC +3/4 dans le domaine commercial (BTS, DUT, licence professionnelle, école de commerce)

Compétences et qualités :

- Vous êtes passionné(e) par le commerce, et convaincu(e) des enjeux de l'insertion par l'activité économique
- Vous avez le sens de la vente et de la négociation et le goût du challenge
- Doté d'un excellent relationnel, vous êtes autonome et organisé dans vos missions
- Vous disposez de bonnes capacités écrites, et avez déjà rédigé des appels d'offre
- Vous maîtrisez les outils CRM et les règles de gestion

Poste basé à : Lesquin, avec des déplacements en Hauts de France et ponctuellement en Ile de France

Date de démarrage : Dès que possible

Durée / Nature du contrat : CDI temps plein

VOUS ÊTES INTERESSE ?

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à :

Julie Villermaux, Responsable Développement des Richesses Humaines

➔ apply.27452-PWgdmx@apply-talentedetection.com