

# CARTON PLEIN<sup>75</sup>

## RECRUTEMENT : ALTERNANCE CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### Contexte

Carton Plein est une association d'inclusion sociale et professionnelle. Par le travail et/ou la formation, les personnes raccrochent progressivement avec l'emploi et accèdent à leurs droits les plus fondamentaux : relations sociales, revenus, santé, logement...

Pour mener à bien ce projet social, 4 dispositifs sont aujourd'hui mis en place au sein de la structure :

- le **dispositif Premières Heures (DPH)**, à Paris et dans le 92, dont le travail passe notamment par une activité de réemploi et de ventes de cartons
- un **Atelier Chantier d'Insertion (ACI)**, à Paris, autour du réemploi et la cyclo-logistique
- une **Entreprise d'Insertion (EI)**, spécialisée dans les déménagements à vélo, ainsi que la livraison et la collecte de marchandises en vélo-cargos
- un **Organisme de Formation (OF)**, formant uniquement à la logistique à vélo (soit la livraison en vélo-cargo en centre urbain)

### Mission Globale

Carton Plein est en phase de montée en échelle pour multiplier son impact social. Son projet 2021 vise à passer de 18 ETP à 46 ETP dans les 12 à 18 mois, accompagnant ainsi une centaine de personnes par an.

Ce changement d'échelle induit aussi un doublement du chiffre d'affaires pour permettre à l'association d'accroître son impact.

C'est dans ce cadre qu'un attaché commercial a été recruté en avril 2021.

Aujourd'hui Carton Plein souhaite renforcer cette dimension et recruter un(e) chargé(e) de développement commercial. Celui-ci/Celle-ci travaillera en étroite collaboration avec l'attaché commercial et avec les coordinateurs(rices) de pôles.

## Tâches Principales

Les activités commerciales de cartons pleins sont les suivantes :

- ❖ **Déménagement à vélo à Paris et en petite couronne** : Plus de 200 déménagements de particuliers et d'entreprises par an
- ❖ **Collecte de cartons auprès d'entreprises et de particuliers** : 608 collectes effectuées l'année dernière
- ❖ **Vente de cartons et matières de protections** : 38 tonnes de cartons revalorisés
- ❖ **Collecte de déchets et Transport de marchandises** : 9324km à vélo parcourus pour mener à bien ces missions

Le/La chargé(e) de développement commercial participera au développement et à l'amélioration de chacune de ces activités.

D'un point de vue transversale, il/elle devra participer aux tâches suivantes :

- **Créer/mettre à jour** les bases de données de prospection
- **Animer** des campagnes de prospection à travers différents canaux : Emailing, réseaux sociaux, salons, événements professionnels, terrain, etc.
  - Qualifier les prospects à contacter et réaliser les prises de rendez-vous.
  - Analyser les besoins clients et présenter les offres.
  - Se coordonner avec la production sur le plan de charge.
  - Effectuer et transmettre les propositions tarifaires.
- **Répondre aux demandes entrantes** notamment pour les déménagements et les collectes de cartons
- **Assurer le suivi qualité** de prestations réalisées, notamment auprès des clients grand compte, grâce au plan de compte personnalisé

En sus de son rôle commercial, il/elle :

- Participe activement à la vie de l'association : réunion de pôle, réunion d'équipe, repas, journées de travail collective et occasionnellement, des Conseils d'Administration et Assemblée Générale.
- Fait des points réguliers avec l'attaché commercial, les coordinateurs(rices) et la directrice

- Contribue aux groupes de travail du moment : cadre de travail, règles de vie collectives, communication, sexisme, etc.

## QUALITES ESSENTIELLES

- Goût du **challenge** et adhésion aux **valeurs de l'économie sociale et solidaire**
- **Très forte motivation** à vivre un **projet collectif et relationnel**. Belle **énergie** positive, **bienveillance** et **empathie**
- Envie de travailler dans un **quotidien** avec des personnes en situation de précarité
  
- Facilité de **communication**
- Force de persuasion
- Persévérance
- Organisation et **rigueur**
- Capacité à travailler en **équipe** et communiquer entre collègues
- Capacité à prendre du **recul**, à être force de **proposition**

## PROFIL RECHERCHE

- Formation en cours M1 ou M2 avec pour spécialisation : « **Commerce** », « **Négociation Commerciale** » ou « **Business Développement** » ; Ou BTS «**Management des unités commerciales**» ; Ou autre formation pertinente avec le poste
- Idéalement, **première expérience réussie** sur un poste similaire
- Intérêt pour les sujet d'**économie circulaire** et de **logistique du dernier kilomètre**
- Connaissances du secteur associatif ou de l'insertion seraient un plus

## CONTACT

- Lettre de **motivation** et **CV** envoyés à [clement@cartonplein.org](mailto:clement@cartonplein.org)
- L'entretien sera composé d'une **visite de l'atelier du 11ème arrondissement** et d'un **entretien** avec l'attaché commercial et le/la coordinateur(rice) de pôle. **Une mise en situation et un échange avec la directrice** pourront ensuite être proposés.

## CONDITIONS DU POSTE

1. 12 à 24 mois
2. Rémunération: selon niveau d'études (plus indemnité repas, transport et mutuelle).
3. **Rythme idéal** : 3 semaines entreprise / 1 semaine école (pas de travail en soirée et très rarement le week-end).
4. Poste à pourvoir pour la fin du mois de septembre **2021**.