

STAGE BRAS DROIT DU CHARGÉ(E) COMMERCIAL

Fonction	Chargé(e) de Développement Commercial
Durée	6 mois – Prise de poste ASAP
Niveau	Bac +4/5

MARSEILLE
A côté du métro Gèze

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE



Lemon Tri est une start-up de l'ESS spécialisée dans l'économie circulaire. Depuis la création de l'entreprise en 2011, nous nous efforçons d'optimiser le tri et le recyclage hors-foyers via un service innovant et solidaire. Nous proposons à nos clients (entreprises, écoles, magasins, collectivités) une large gamme de matériel de tri, incluant des machines intelligentes et incitatives pour les emballages de boisson. Nous garantissons le recyclage des matières collectées en circuits courts et fournissons un suivi précis et personnalisé de leur cycle de vie.

La partie logistique de nos activités (collecte, tri, conditionnement et stockage) est assurée par notre filiale, l'entreprise d'insertion Lemon Aide qui partage nos locaux.

MISSIONS

BUSINESS DEVELOPMENT (80%)

- Support de l'équipe commerciale marseillaise
- Développement du portefeuille actuel. Prospection sur des zones géographiques précises.
- Phoning, rendez-vous client, suivi des prospects, réalisation de devis, rédaction d'offres commerciales
- Prospection et réponses à des demandes entrantes et des demandes de partenariats
- Benchmark sur des secteurs d'activité spécifiques
- Aide à la rédaction de dossiers pour des appels d'offres et consultations
- Coordination avec les autres services pour la mise en place du service chez les clients



DIVERS

- Sensibilisation au tri sur les sites clients.
- Préparation de commandes
- Représentation de Lemon Tri à certains événements et veille sur des événements en lien avec notre activité.
- Participation à la génération d'idées nouvelles (brainstorming, réunions, R&D)

Vous serez directement en relation avec les équipes commerciales et les dirigeants.
Déplacements occasionnels à prévoir en régions.

PRÉ-REQUIS

- Expériences dans les domaines de l'Environnement et de l'ESS appréciés
- Appétence pour le développement commercial, la stratégie marketing

Actuellement en pleine croissance, nous sommes à la recherche d'un profil très investi, autonome et polyvalent. Nous avons besoin d'une personne créative, prête à retrousser ses manches et à s'intégrer rapidement à notre équipe. Une sensibilité aux enjeux de l'entrepreneuriat social et du développement durable serait un plus.

Rémunération : Indemnités de stage : 900 € + Tickets restaurant + 100% Pass RTM

CONTACT

Pour nous faire parvenir votre candidature, merci d'envoyer un CV et une lettre de motivation à :
Manon Robert : manon.robert@lemontri.fr

