



## FICHE DE POSTE : CHARGE DE DEVELOPPEMENT

### Présentation de la structure

GECCO, Entreprise de l'économie Sociale et Solidaire (ESS) collecte et valorise les déchets de la restauration sur des filières d'économie circulaire locales. L'entreprise, dotée d'un Pôle Recherche et Développement, a conçu son propre programme de recherche scientifique afin de valoriser les déchets de la restauration dans une logique environnementale et sociale.

Notre mission est d'apporter des solutions concrètes à la transition écologique. Pour cela, GECCO a mis au point des éco-solutions innovantes issues de la valorisation des déchets de la restauration. Aujourd'hui, GECCO souhaite développer la commercialisation de ses éco solutions et propose également des prestations de Conseil Accompagnement et Formation.

Fort de cette expérience, GECCO a choisi de partager et de transmettre son savoir faire à des structures désireuses de créer leur activité locale. En partenariat avec des entreprises spécialisées dans les déchets de la restauration, GECCO développe ce réseau au niveau national et, par la suite, européen.

### Résumé de la fonction :

Dans le cadre d'une création de poste, vous prenez en charge le développement du chiffre d'affaire. Après une période de formation à nos éco solutions, vous développez et fidélisez notre réseau de clients :

- TPE/PME souhaitant accroître leur autonomie énergétique et réduire leur impact environnemental,
- petits commerces de distribution de produits éco-responsables.

Vous serez l'interlocuteur privilégié des clients et vous travaillez en lien étroit avec les référents techniques de l'équipe.

### Missions :

- Vendre les éco solutions développées en interne sur des cycles de vente à moyen/long terme
  - Bio carburant, Bio lubrifiant pour chaîne de tronçonneuse, Bûchettes de chauffage, et autres combustibles
  - Prestations de Formation, d'Accompagnement et de Conseil

● Développer les partenariats en s'appuyant sur le réseau national adhérents existant  
Mise en place et accompagnement de porteur de projet et un suivi général de leur implantation, évolution et besoins.



## FICHE DE POSTE : CHARGE DE DEVELOPPEMENT

Le (la) Chargé(e) de Développement est amené(e) à se déplacer sur la France entière, déplacements en Europe à prévoir (40% du temps en déplacement)

### **Profil :**

#### Formation / Expérience requise

Issu(e) d'une formation commerciale, vous avez une expérience minimum 3 ans en Relation commerciale B2B auprès d'une clientèle TPE/PME et/ou de commerces de proximité - principalement en prospection et développement de clientèle - Vous avez développé un réseau de contact et savez identifier le bon interlocuteur

Un bon niveau d'Anglais est un "plus"

#### Qualités requises

- Persévérance,
- Autonomie et initiative dans les prises de décision,
- Goût du challenge,
- Faculté d'adaptation,
- Curiosité et goût du produit,
- Grande capacité relationnelle

Sensible aux enjeux environnementaux, vous souhaitez intégrer une structure à taille humaine et participer à la création d'une plus value sociale et environnementale.

**Statut :** Cadre

**Lien hiérarchique :** Rattaché au Président

#### **Rémunération :**

Entre 30 et 35 K€ brut annuel + part variable motivante sur chiffre d'affaires + prime d'équipe

#### **Avantages :**

Mutuelle santé prise à 100% par l'entreprise / Téléphone portable et ordinateur



**FICHE DE POSTE :  
CHARGE DE DEVELOPPEMENT**