



Chargé(e) développement commercial junior H/F

Wissous, Ile-de-france

Depuis 1986, le Groupe IXIO met l'ensemble de ses expertises au service de la conservation du bâti et de l'économie circulaire. Spécialistes de la déconstruction, de la démolition, de la dépollution et du réemploi, nous intervenons pour augmenter la durée de vie des bâtiments, préserver la valeur des matériaux et faciliter la conversion des sites existants à de nouveaux usages.

Le Groupe IXIO, c'est aujourd'hui :

- 35 M€ de chiffre d'affaires
- Une aventure humaine et collective
- 250 collaborateurs engagés
- 5 filiales expertes (Backacia, IDF Déconstruction, GET Maintenance, SET Environnement, SOBATEN)

Entreprise dynamique du secteur du BTP, nous accompagnons nos clients dans la réalisation de leurs projets avec exigence, réactivité et sens du service. Nous proposons une offre intégrée qui concilie innovation dans les pratiques et optimisation du potentiel des bâtiments et des matériaux.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour renforcer notre équipe un(e) :

Chargé(e) développement commercial junior H/F

Votre mission :

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité.

À ce titre, vous serez en charge de :

- Identifier et qualifier de nouveaux contacts (entreprises, maîtres d'ouvrage, maîtres d'oeuvre, partenaires, etc.)
- Mener des actions de prospection (téléphone, email, réseaux professionnels)
- Prendre des rendez-vous pour les chargés d'affaires
- Présenter et promouvoir nos services auprès de prospects
- Mettre à jour et structurer les informations dans nos outils de suivi (CRM, fichiers de prospection)
- Animer et renforcer les relations avec nos clients historiques
- Participer à la stratégie de développement commercial

Votre Profil :

- Formation commerciale ou équivalent (Bac 2 à Bac 5) ou Bac 3 à Bac 5 (École de commerce ou Ingénieur avec fibre commerciale).
- Première expérience commerciale 3 à 5 ans réussie (débutant(e) accepté(e) avec forte motivation) dans le B2B
- À l'aise à l'oral, avec un bon sens du contact
- Dynamique, positif(ve) et persévérant(e)
- Organisé(e), rigoureux(se) et autonome
- Goût pour le challenge et les objectifs
- Connaissance CRM
- Une sensibilité ou un intérêt pour le secteur du BTP est un plus

Référence

26060915480

Date de publication

09/06/26

Entreprise

Set Environnement

Région

Ile-de-france

Ville

Wissous

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Conditions d'emploi :

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement stimulant et formateur
- Une réelle montée en compétences commerciales
- Des perspectives d'évolution selon vos résultats
- Rémunération fixe variable motivant
- Voiture de service
- PC, Smartphone

Type d'emploi : CDI

Localisation : Wissous (91)

Rémunération : 2.500 euros avec paniers repas et primes (sur objectifs chiffres et actions).

Mutuelle et Caisse des Congés Payés.

Disponibilité : dès que possible

Vous souhaitez rejoindre une entreprise en croissance et contribuer activement à son développement ? Postulez dès maintenant !