



CHARGÉ D'AFFAIRES SOLUTIONS NUMÉRIQUES (H/F) CDI

Tu souhaites mettre ton énergie, ton expertise commerciale et ton sens du contact au service d'une entreprise qui donne du sens au numérique ?

Tu souhaites participer activement à la transition environnementale, à l'amélioration des services aux collectivités, du privé et à la transformation digitale des organisations ?

Tu as envie d'intégrer une PME innovante et reconnue et où chaque collaborateur contribue directement à la réussite collective ?

Tu aimes comprendre les besoins de tes clients, construire des solutions adaptées et piloter des projets commerciaux de bout en bout ?

Alors rejoins Symetri et contribue au développement de solutions numériques qui facilitent les services de demain !

QUI SOMMES-NOUS ?

Symetri, est un éditeur de solutions numériques spécialisé dans la traçabilité, la gestion et l'optimisation des activités liées au déchet.

Filiale du Groupe Tribord (280 collaborateurs), notre équipe développe des solutions web, mobiles et SaaS destinées principalement :

- aux collectivités territoriales ;
- aux syndicats et opérateurs de services publics ;
- aux entreprises privées et industrielles ;
- aux acteurs de l'environnement et de l'économie circulaire.

Nos solutions sont aujourd'hui déployées sur l'ensemble du territoire national et accompagnent de nombreuses collectivités et entreprises dans leur transformation numérique.

Notre ambition est claire : poursuivre notre croissance tout en conservant l'agilité, la proximité avec nos clients et l'esprit d'équipe qui font notre force.

À PROPOS DU POSTE

Chez Symetri, nous ne recherchons pas simplement un.e commercial.e.

Nous recherchons un.e véritable Chargé.e d'Affaires capable de comprendre les enjeux métiers de nos clients, de construire des relations durables et de piloter l'ensemble du cycle de vente.

Au sein d'une équipe commerciale composée de deux chargées d'affaires, tu seras l'un des acteurs clés du développement de la société.

En lien direct avec la Direction, l'équipe commerciale, les équipes techniques et support, tu participes activement à la croissance commerciale de Symetri sur les marchés publics et privés.

TES PRINCIPALES MISSIONS

Développer l'activité commerciale

- Identifier de nouvelles opportunités de marché.
- Prospecter et développer de nouveaux comptes.
- Créer et animer un portefeuille de clients publics et privés.
- Développer des relations durables avec les décideurs et prescripteurs.
- Identifier, développer et entretenir des partenariats
- Participer à des salons, événements métiers et réseaux professionnels.

Accompagner les projets clients

- Comprendre les besoins métier des prospects.
- Qualifier les opportunités.
- Construire avec les équipes internes des réponses adaptées.
- Présenter et valoriser les solutions Symetri.
- Préparer les propositions commerciales et les offres de service.

Répondre aux appels d'offres

- Identifier les consultations pertinentes.
- Participer aux décisions de candidature.
- Rédiger ou coordonner les réponses aux appels d'offres.
- Contribuer aux mémoires techniques.
- Participer aux soutenances et auditions.

Développer les comptes existants

- Assurer le suivi commercial de votre portefeuille.
- Identifier les opportunités de développement.
- Proposer de nouveaux services, modules ou prestations.
- Participer à la fidélisation et à la satisfaction client.

Piloter votre activité

- Assurer le suivi rigoureux du CRM.
- Construire et mettre à jour votre pipeline commercial.
- Produire vos prévisions d'activité.
- Participer à l'amélioration continue de notre offre et de notre approche commerciale.

ET TOI ?

Tu aimes :

- ✓ Comprendre les problématiques de vos clients avant de leur vendre une solution ;
- ✓ Nouer des relations de confiance dans la durée ;
- ✓ Relever des défis et mesurer l'impact concret de vos actions ;
- ✓ Travailler dans un environnement agile où les idées sont entendues ;
- ✓ Participer activement à la croissance d'une entreprise à taille humaine.
- ✓ Travailler en équipe

Tu es :

Reconnu.e pour ton autonomie, ta rigueur et ton sens de l'organisation. Doté.e d'un excellent relationnel, de compétences rédactionnelles avérées, tu aimes développer des partenariats durables, identifier de nouvelles opportunités et relever des défis commerciaux. Curieux.se, adaptable et orienté.e résultats, tu apprécies le travail en équipe et les environnements innovants à fort impact environnemental.

PROFIL RECHERCHÉ

Formation

De formation supérieure Bac+3 à Bac+5, tu es issu.e d'un cursus :

- Commerce, Marketing ou gestion
- Informatique, systèmes d'information ou transformation numérique ;
- Environnement, économie circulaire ou filières techniques connexes ;
- Ou tu disposes d'une expérience professionnelle significative vous ayant permis d'acquérir les compétences attendues pour ce poste.

Expérience

- 3 ans minimum d'expérience en développement commercial BtoB.
- Une expérience dans l'édition logicielle, le SaaS ou les services numériques est fortement appréciée.
- Une connaissance avérée des collectivités territoriales, des marchés publics, du milieu industriel constitue de véritables atouts

MODALITÉS

- CDI.
- Statut Cadre.
- Télétravail intégral
- Déplacements réguliers en France.
- Regroupements périodiques de l'équipe à Rennes

Rémunération

- Rémunération : 35000€ fixe annuel + rémunération variable selon expérience

CE QUE NOUS T'OFFRONS

- Autonomie, responsabilités et impact direct sur le développement de l'entreprise
- Équipe commerciale expérimentée, engagée et passionnée.
- Management de proximité et forte cohésion d'équipe, avec un regroupement au siège de Rennes toutes les trois semaines (adaptable selon la distance).
- Parcours d'intégration et accompagnement à la prise de poste.
- Package attractif : mutuelle famille prise en charge à 100 %, prévoyance, indemnité télétravail et prime de vacances.
- Une activité porteuse de sens au service de la transition environnementale.
- L'opportunité de rejoindre une entreprise reconnue, en croissance et à taille humaine composée de 14 collaborateurs.

**Envie de participer à une aventure entrepreneuriale où ton impact sera visible et reconnu ?
Rejoins l'équipe Symetri et contribue au développement des solutions numériques qui facilitent les services de demain.**

Notre politique de recrutement est engagée en faveur de l'intégration des travailleurs en situation de handicap. Contactez-nous !

**Si vous êtes intéressé, merci d'envoyer votre C.V.+ lettre de motivation par mail à Marion :
rh@symetri.fr**