



OFFRE D'ALTERNANCE

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL/DEFINITION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

SAS ARTEMISE

Présentation d'ARTEMISE

ARTEMISE est une jeune PME auboise, **leader en France** dans le recyclage des sources lumineuses. Partenaire de l'éco-organisme RECYLUM, en charge de la collecte et du recyclage des lampes, ARTEMISE est une Installation Classée pour la Protection de l'Environnement.

ARTEMISE traite 2 600 tonnes de déchets par an, et s'attache à développer son volume d'activité par la collecte de Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques.

Doté de 25 collaborateurs, ARTEMISE est situé à VULAINES, à ½ heure de TROYES. Soucieuse de mettre en œuvre la Responsabilité Sociétale des entreprises, ARTEMISE dispose d'un ancrage social et territorial très fort. Elle favorise l'insertion des personnels les plus fragiles, elle développe aussi des partenariats avec l'UTT et Yschools depuis sa création en 2012.

ARTEMISE est une entreprise qui incarne les valeurs de l'économie circulaire, du développement sociale et environnementale de son territoire.

Site internet : www.artemise-recyclage.com

Offre d'ALTERNANCE :

- Définition de la politique commerciale de l'entreprise pour la collecte de **Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques** (lampes, piles, PAM informatique, batterie, cartouches d'encre, cartes électroniques...) :

Définition des cibles, évaluation des gisements, démarchage commerciale, définition de la politique de prix, définition des outils de communication et de la pertinence des messages commerciaux.

Réalisation des devis, des relances clients, des démarches de collecte de déchets auprès des clients professionnels, sur le territoire national.

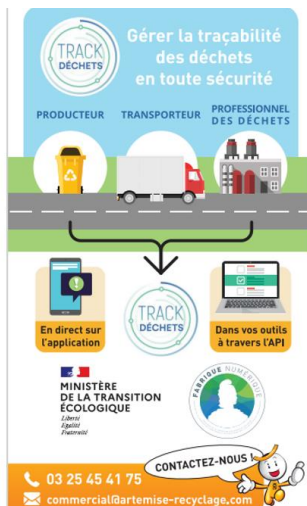
➤ **Développement commercial de la collecte des Détecteurs de Fumée Ioniques (DFCI) :**

Définition des cibles, évaluation des gisements, démarchage commerciale, définition de la politique de prix, définition des outils de communication et de la pertinence des messages commerciaux

Gestion du CRM de gestion commerciale, emailing et prospection téléphoniques auprès des cibles professionnelles : électriciens en courants faibles, société de démolition et professionnels de la détection incendie.



➤ **Développement commercial d'une Offre de service d'accompagnement des clients et BtoB sur la PLATE FORME de gestion des déchets dangereux TRACK DECHETS**



- Possibilité de PRIME commerciale mensuelle en cas d'atteinte des objectifs commerciaux de CA
- Grande autonomie, forte implication de la Directrice d'ARTEMISE pour la croissance et de développement des compétences de l'Alternant.