

Rebouteille

CHARGÉ.E DE SUCCÈS CLIENT EN ALTERNANCE

Rebouteille, c'est le retour de la consigne des emballages en verre.

Afin de limiter les dépenses énergétiques, les émissions de GES et la production de déchets de nos sociétés, il est primordial de sortir du tout jetable et de limiter le gaspillage, en privilégiant le réemploi plutôt que le recyclage.

L'activité de Rebouteille consiste à organiser une filière de réemploi des contenants en verre, donc (re)créer les circuits logistiques et économiques permettant de proposer une boucle complémentaire à celle du recyclage actuellement en vigueur.

Cela consiste concrètement à :

- accompagner les producteurs de boissons dans l'adaptation de leurs bouteilles et leurs étiquettes au réemploi
- mobiliser les commerces alimentaires pour en faire des lieux de collecte des bouteilles
- organiser les tournées de collecte, puis le tri et la massification de ces bouteilles
- les laver et les reconditionner pour les remettre à disposition des producteurs
- sensibiliser le grand public pour généraliser le geste de rapporter ses bouteilles

Initié en 2018, Rebouteille est entré en activité en mars 2020. Aujourd'hui, c'est déjà un réseau de plus de 150 magasins points de collecte et de 40 producteurs partenaires sur le Rhône, la Loire et l'Ain.

Missions

En lien avec le Responsable Commercial, vous vous assurez que les clients puissent tirer le meilleur parti de nos services :

Développement du Succès Client

- Formation des nouveaux points de collecte et audits réguliers pour assurer un bon suivi
- Amélioration des supports pédagogiques pour formation continue (présentations, guides, tutoriels, etc)
- Gestion de la communication avec les points de collecte (bonnes pratiques, nouveaux producteurs, etc)
- Recueil des retours clients et usagers (questionnaire de satisfaction, attentes des clients et usages etc) et mise en œuvre d'actions d'améliorations
- Organisation d'actions commerciales en points de collecte (animations, rencontre des équipes, test de plv...)
- Démarchage de nouveaux points de collecte
- Maintien à jour des supports d'information aux PDC (catalogue, fiche de présentation, présentation, PLV...)
- Mise en place de tableau de bord, procédures et indicateurs de suivi
- Suivi des chiffres (taux de retour, régularisation des consignes ...)
- Gestion administrative (ouverture des comptes, facturation des prestations...)

Participation à la vie de la structure

- Effectuer des tournées de collecte de bouteilles en magasins
- Participer aux activités de tri et au lavage des bouteilles
- Contribuer à l'amélioration organisationnelle et la vie de bureau

Profil recherché

Savoir-faire

- Compétences en gestion de la relation client, communication, marketing, vente
- Grandes capacités d'expression orale et écrite, et de gestion de projets
- Vous êtes capable d'analyser et résoudre des problèmes variés, souvent dans l'urgence.
- Vous êtes agile avec les outils de bureautique / collaboratifs, et de communication

Savoir-être

- Vous avez un bon relationnel, êtes proche du client, polyvalent.e, et persévérant.e.
- Vous savez faire preuve de réactivité et avez le sens de la satisfaction client
- Vous êtes organisé.e et rigoureux.se dans le suivi
- Sensibilité.e à l'environnement, la réduction des déchets, les circuits courts.
- Forte autonomie et bonne capacité d'adaptation
- Votre polyvalence et votre adaptabilité vous permettent de gérer des projets en équipe, et d'accompagner le changement d'échelle et la structuration d'une filière naissante.

Conditions

- Alternance d'un 1an, dès que possible
- Salaire : selon barème Alternance + défraiement
- Lieux de travail : bureau Lyon 9ème, local de stockage Saint-Priest (télétravail possible)
- Déplacements réguliers à prévoir sur les départements Rhône, Loire, Ain (Permis B souhaité)

Contact

→ Envoyer CV et lettre de motivation à contact@rebooteille.fr