

### Job Description : Account Manager

Si vous placiez toute votre énergie dans un job à impact positif ?

#### Reforest'Action

Spécialiste de la forêt, Reforest'Action est une **entreprise certifiée B Corp** dont la mission est de préserver, restaurer et créer des forêts en France et dans le monde, **en réponse à l'urgence climatique et à l'érosion de la biodiversité.**

L'histoire de Reforest'Action démarre en 2010 lorsque Stéphane Hallaire, Président fondateur de Reforest'Action voyage au Sénégal et découvre un projet de reforestation. Il y plante son premier arbre, un manguier, et a une véritable révélation en prenant conscience des multiples bénéfices de ces arbres. A son retour en France, il quitte son emploi d'ingénieur et fonde Reforest'Action. Résultats 11 ans plus tard : 12 millions d'arbres plantés dans 25 pays, 30 millions de personnes sensibilisées à l'importance des forêts, un impact positif généré sur les conditions de vie de plus de 1500 00 personnes à travers le monde et une équipe de 30 personnes qui consacre son énergie aux enjeux et aux bénéfices de la reforestation.

**Notre ambition ?** aller (beaucoup) plus loin, (beaucoup) plus vite.

Pour ce faire, nous avons besoin d'embarquer de nouveaux talents.

Notre mission est rendue possible en grande partie grâce aux financements des entreprises (appelées contributeurs) qui souhaitent soutenir des projets environnementaux. Notre ambition implique de développer considérablement ce sourcing de financements **en France et à l'international.**

C'est pourquoi nous recherchons aujourd'hui des Account Managers pour venir renforcer le Pôle Entreprise, notamment sur les secteurs de la finance, des services et de l'IT.

#### Account Manager

Le ou la Account manager aura pour missions de gérer la relation avec les contributeurs entreprises de Reforest'Action, du secteur d'activité dont il / elle dépend, depuis la première prise de contact jusqu'à la signature du contrat. Il ou elle fera partie d'une équipe chargée de développer le sourcing de financements de Reforest'Action auprès d'entreprises en France et à l'international sur un secteur dédié.

#### Principales missions :

##### Commercial :

- Contribuer activement à l'atteinte des objectifs du secteur dont il/elle dépend.
- Répondre et gérer les demandes entrantes, les transformer, suivre les projets du début à la fin dans leur réalisation opérationnelle.
- Assurer le renouvellement et le développement du potentiel d'un portefeuille de contributeurs.
- Participer à des événements clés de notre secteur d'activité

##### Conseil :

- *Comprendre les enjeux sociaux et environnementaux de son secteur afin de conseiller les entreprises sur nos solutions les plus pertinentes en fonction de leurs besoins.*

#### Profil :

- Commercial & développeur
- Excellente aisance téléphonique, capacité à argumenter et rebondir en direct
- Très bonne expression écrite et orale
- Capacité d'empathie, d'écoute active et à travailler en équipe
- Rigueur, organisation, motivation et dynamisme

# OFFRE

## Job Description – Pôle Entreprise



- Sens de l'initiative et autonomie
- Forte sensibilité aux problématiques environnementales (RSE, climat / biodiversité)
- Langues : français impeccable, très bonne maîtrise de l'anglais
- Logiciels : la maîtrise du Pack Office et d'un CRM est un plus

### Parcours / Expérience attendue :

- Bac +3 minimum - Issu(e) d'une formation d'un cursus universitaire commerce ou d'une école de commerce.
- Expérience en relation B2B, gestion des demandes et relations clients.

### Infos +

- CDI / Poste à pourvoir immédiatement.
- Rémunération : à définir en fonction du profil
- Poste basé à Rueil Malmaison (proximité RER A) et TT / déplacements occasionnels.
- Rattaché.e au Key Account Manager de son secteur

### Pourquoi rejoindre Reforest'Action ?

- Pour faire partie d'une aventure en plein essor où il y a tout à faire en France comme à l'international !
- Pour un job porteur de sens !
- Pour rejoindre une équipe jeune et positive, composée de talents passionnés et engagés.
- Pour un grand nombre d'avantages : contribution au Pass Navigo, carte déjeuners, positive drinks réguliers quand le contexte le permet, possibilité de travailler régulier en télétravail.

Vos CV et lettre de motivation sont à envoyer à [recrutement@reforestaction.com](mailto:recrutement@reforestaction.com)