# OFFRE
## Job Description – Pôle Entreprise

reforestACTION

## Job Description : Key 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 30 pays, 20 millions de personnes sensibilisées à l'importance des forêts, un impact positif généré sur les conditions de vie de plus de 150 000 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 nos sources de financements auprès de grandes entreprises **en France et à l'international**. C'est pourquoi nous cherchons aujourd'hui un.e Key Account Manager pour venir renforcer le Pôle Entreprise, notamment dans les secteurs de la finance, des services et de l'IT.

### Key Account Manager

Le/la Key Account Manager est en charge d'un secteur prédéfini. Il.elle reporte au Responsable du Pôle entreprise et manage une petite équipe composée d'un ou de plusieurs Account Manager(s) au sein de son secteur.

**Il.elle a pour missions :**

*Commercial :*

- Atteindre les objectifs fixés pour son secteur (prédéfini) avec son équipe.
- Gérer, fidéliser et développer un portefeuille de contributeurs grands comptes existants : assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients, entretenir une relation partenariale de qualité et identifier les nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer nos solutions.
- Répondre aux demandes/appels d'offres des prospects et assurer les négociations avec des décideurs.
- Participer, occasionnellement, à des évènements 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.*

*Management (en fonction du secteur) :*

- Intégrer, encadrer et faire monter en compétences les membres de son équipe.
- Répartir les leads entrants de son secteur entre les membres de son équipe.

**Profil :**

- Commercial / développeur grands comptes internationaux.
- Excellent relationnel et très bonnes capacités de communication.
- Capacité à argumenter et rebondir en direct.

- Sensibilité forte aux enjeux environnementaux et une bonne compréhension de ces sujets (RSE, climat / biodiversité).
- Manager et orienté.e résultats, il.elle sait optimiser la performance de son équipe.
- Excellente aisance tant en français qu'en anglais, à l'écrit comme à l'oral.
  Et aussi…
- Capacité d'empathie, d'écoute active et à travailler en équipe.
- Rigueur, organisation, motivation et dynamisme.
- Sens de l'initiative et autonomie.

Parcours / Expérience attendue :

- Bac +5
- Issu(e) d'une formation d'un cursus universitaire commerce ou d'une école de commerce.
- 5 ans d'expérience minimum.
- Attrait pour l'univers Start-Up et le développement durable.

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 Responsable du Pôle Entreprise.

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 régulièrement en télétravail.

Vos CV et lettre de motivation sont à envoyer à recrutement@reforestaction.com