



Commercial

David, 36 ans

« Avoir l'expertise de chaque marchandise »

> Quel est ton parcours ?

“ Je suis issu d'une filière technique : j'ai fait un CAP/BEP en Electrotechnique, puis un Bac pro en Maintenance des Systèmes Mécaniques Automatisés. J'ai commencé au niveau de l'exploitation. J'organisais les collectes, la réception des marchandises, l'expédition des déchets dans leurs filières de valorisation et l'achat au détail. Depuis 5 ans, je suis commercial chez SIRMET à Brive (19)”.

> Quelle est l'activité de ton entreprise?

“ Ma société est spécialisée dans le recyclage des déchets, y compris métalliques, et les véhicules hors d'usage. On les collecte chez les particuliers, les garages, les casse-autos... On broie les épaves pour les transformer en matières premières, puis on les revend pour 95% à l'export. Les ferrailles sont valorisées dans les fonderies et les aciéries espagnoles, et les métaux non ferreux comme l'aluminium et le cuivre sont envoyés dans des affineries un peu partout en Europe ”.

> Quelles sont tes responsabilités aujourd'hui ?

“ Je suis d'abord en position d'acheteur : je dois être sûr de ce que j'achète, et à quel prix. Je suis également responsable d'un autre commercial. Et surtout, je prospecte les gisements : pour alimenter l'outil de travail, il faut trouver de la matière. En 2008-2009, le marché était très tendu... il a fallu trouver de nouveaux marchés ”.

> Quels sont les aspects de ton métier que tu préfères ?

“ La négociation. On a un prix maxi, le fournisseur un prix mini, il faut trouver un terrain d'entente et un prix pour avoir une marge acceptable. Je dois avoir une expertise sur chaque marchandise proposée. Avec l'expérience, on se durcit. Je lâche moins facilement, j'ai un argumentaire face à la concurrence : sur la logistique, la réactivité, les solutions de stockage et le prêt de matériel que je peux proposer au client, ou le conseil annexe sur d'autres déchets... ”.

> Quels conseils donnerais-tu à une personne qui s'intéresse aux métiers du recyclage ?

“ De commencer par les métiers de l'exploitation. On y est à bonne école, c'est la base du métier. Sur le terrain, on est en contact avec la matière ”.

Commercial

Autres appellations : Responsable commercial, Responsable commercial de zone, Attaché commercial, Ingénieur commercial

Définition du poste

Le commercial est en charge des ventes, de l'animation et du développement commercial sur sa zone d'intervention. Il gère la relation commerciale avec les clients externes de l'entreprise. Il a également une mission de conseil aux achats. Selon les cas, il peut être généraliste ou spécialisé sur un produit ou une gamme de produits.

Conditions de travail

Le métier nécessite des déplacements, y compris parfois à l'étranger, selon l'activité et l'organisation de l'entreprise.

Relations fonctionnelles internes et/ou externes

En interne, les relations se font avec la direction générale, les achats, les unités ou filiales de récupération des produits ou déchets à recycler. En externe, le métier requiert des relations avec les clients.

Environnement de travail

Le métier peut varier selon le type d'entreprise (PME, grande entreprise, filiale d'un groupe, etc.). Le niveau de responsabilité (développement commercial, encadrement éventuel d'une équipe de commerciaux), la spécialisation produit ou la zone géographique couverte peuvent être différents.

Accès au métier

- > Un niveau de formation bac+3 dans le domaine commercial ou marketing est fréquemment demandé, ou bac+2 avec une forte expérience.
- > Poste ouvert à des personnes disposant d'une première expérience significative (5 ans) dans le secteur, ayant acquis une bonne connaissance du potentiel de valorisation des déchets ou matières premières à recycler.

