



Technico- commercial



Aurélie, 30 ans

« On est responsable de ce que l'on produit »

> Peux-tu nous parler de l'activité de ton entreprise ?

“ Je travaille pour la société Braley (12) qui collecte et transporte tous types de déchets. Nous avons également un centre de tri, une plateforme de transit de déchets dangereux et une plateforme de compostage et de valorisation des déchets bois ”.

> Quelles sont tes responsabilités ?

“ A mon arrivée en 2005, je me suis d'abord occupée de la mise en place du système de management de l'environnement et de l'amélioration du process de compostage. Comme j'étais la seule de l'équipe à avoir un profil scientifique, on m'a confié la responsabilité des déchets dangereux. Aujourd'hui, je réponds aussi aux appels d'offres et je rencontre les clients pour résoudre leurs problèmes de gestion des déchets ”.

> Pourquoi avoir choisi de travailler dans le domaine du recyclage ?

“ La philosophie de cette activité me plaît, et c'est un secteur qui offre de nombreuses opportunités de carrière. Je me définis moi-même comme une éco-terre-à-terre qui soutient des projets ayant une cohérence économique ”.

> Quelle formation as-tu suivie ?

“ Je suis ingénieur agronome, et je me suis spécialisée dans la valorisation des matières organiques. Pendant tout mon cursus, j'ai effectué des stages axés sur le recyclage ”.

> Qu'est-ce qui te plaît le plus dans ton métier ?

“ C'est le contact avec le client, l'instauration d'une relation de confiance. Et quand je visite les entreprises, de pouvoir découvrir d'autres process industriels. Par contre, le côté purement commercial ne me correspond pas du tout. Je préfère les rapports humains et l'offre de services à la guerre des prix ”.

> Comment présenterais-tu ce secteur d'activités à des jeunes ?

“ Quand je les reçois sur mon site, je commence par leur montrer la quantité de déchets que l'on produit. Ensuite, je leur explique l'utilité du recyclage. On est tous responsables de ce que l'on produit, et chacun peut contribuer au succès de certaines solutions ”.



www.formationrecyclage.fr

famille
commerciale

Technico-commercial

Définition du poste

Le technico-commercial a pour mission de vendre une prestation de recyclage de déchets auprès de fournisseurs. Il intervient en amont des activités de production, en identifiant des fournisseurs de matières valorisables. Il analyse le "marché" des fournisseurs et gère la relation clientèle.

Conditions de travail

Des déplacements ponctuels auprès des fournisseurs de déchets sont nécessaires.

Environnement de travail

Le métier s'exerce principalement dans de grandes entreprises nécessitant des process de préparation et de production relativement complexes.

Accès au métier

- > Diverses formations peuvent permettre d'accéder au métier. Le niveau BTS technico-commercial est de plus en plus demandé.
- > Une première expérience de la vente est parfois demandée, ainsi qu'un intérêt pour l'industrie (en fonction du secteur d'activité : chimie, industries automobiles, métallurgiques, industries de la mécanique, usines d'incinération...).

