



Ma bouteille s'appelle **REVIENS !**

C'est top,
non !?

Chargé de fidélisation clients

Contexte :

Ma bouteille s'appelle Reviens, porté par la SCIC Locaverre développe un service de collecte et de lavage des contenants en verre. Le consommateur rapporte la bouteille au point de vente après usage. Elle est alors collectée, lavée puis revendue au producteur (de vin, bière, jus de fruit etc.) pour qu'il la réutilise.

Aujourd'hui, fort de 65 clients et de plus d'une 50 aine de points de collecte, le projet ambitionne dès cette année d'accroître fortement le nombre de ses clients et le volume collecté.

Au sein d'une équipe de 14 personnes et sous le responsabilité de la directrice vous aurez en charge la gestion des clients/producteurs en cours ainsi que la gestion des points de collecte.

Votre objectif : augmenter le taux de retour des bouteilles. Aujourd'hui, le taux de retour moyen est de 30% (sur 100 bouteilles consignées mises sur le marché 30 reviennent). L'objectif est d'augmenter ce taux de retour de 15% chaque année.

Missions principales :

- Trouver les moyens d'augmentation du taux de retour auprès des producteurs (identification et sollicitation de leurs lieux de distribution, mise en avant du réemploi sur leur contenant etc.). Fixer des objectifs annuels de réemploi avec les producteurs.
- Faire respecter le cahier des charges et appliquer les CGV.
- Accompagner les clients sur de nouveaux services (réemploi des 33cl etc.)
- Répondre aux question spécifiques des clients.
- Augmenter le taux de retour des points de collecte et les fidéliser (PLV adaptée, communication des nouvelles gammes entrantes de produits réemployables).
- Développer et installer les nouveaux points de collecte sur le territoire hors GMS.
- Travail sur les leviers de changement après du consommateur final (consigne monétaire, etc.).

Compétences et qualités requises :

- Maîtrise de la relation et fidélisation client.
- Expérience auprès des magasins appréciée ainsi que sur le parcours client.
- Aisance relationnelle, réactivité, capacité d'organisation, esprit de négociation
- Maîtrise des outils de gestion clients (ERP).
- Sensibilité à l'environnement, la réduction des déchets, les circuits courts.
- Autonomie / Adaptation / Persévérance

Conditions :



- CDD de 6 mois convertible en CDI - Salaire 1 900 euros brut sur une base temps plein. Démarrage à 24h/semaine.
- Véhicule indispensable
- Basé à Chabeuil et déplacements en Drôme Ardèche

Contact : Clémence Richeux - developpement@ma-bouteille.org avant le 6 septembre 2023.