Offre de stage
REJOIGNEZ-NOUS !

Accueil / STAGIAIRE BUSINESS DEVELOPER / COMMERCIAL H/F

Pas de contrat d'alternance, ni de contrat de professionnalisation.
Uniquement des stages conventionnés de 6 mois !
Merci !

Dans le cadre de son développement et pour contribuer à la conduite de différentes affaires signées récemment, EXPERTISME recherche un(e) :

EXPERTISME est Conseil en Transformation Digitale, Agence de Marketing et de Communication Digitale Full Service.

Conjointement l'agence est également Organisme de Formation proposant une offre de plus de 75 formations digitales et la Certification Formation Professionnelle QUALIOPI délivrée par le Bureau VERITAS permettant le financement par les OPCO et au CPF Mon Compte de Formation.

L'agence propose des prestations de webmarketing à ses clients : *transformation digitale, stratégie et mise en oeuvre opérationnelle de présence BtoC ou BtoB sur les réseaux sociaux, gestion de crise, création de sites Internet, référencement naturel ou payant, Chatbots …)* et accompagne des Grands Comptes *(comme par exemple Yves Rocher, CHANEL, VOLVO, BNP, ORANGE, Groupe Partouche, SECURITAS Direct, VERSPIEREN, SVP…), ETI, TPE, PME, start-up, hommes politiques, consultants indépendants…*

Vous souhaitez acquérir de l'expérience dans la commercialisation de projets digitaux ?

Vous êtes passionné par les nouvelles technologies, Internet, le marketing & le Commercial ?

Nous vous proposons de nous rejoindre pour un stage de 6 MOIS !

Nous recherchons un profil de Business Developer / Commercial !

Reportant directement au CEO et au CTO, vous participez activement à la mise en oeuvre de la stratégie de développement commercial et l'objectif de ce stage est de contribuer à la **conquête de nouveaux clients BtoB sur l'ensemble de l'offre de prestations digitales et de formations digitales en France, en Belgique et en Suisse**; pour lesquels vous serez amené (e) à :

> Vous futures missions !

- Partez à la chasse des nouveaux clients BtoB sur l'ensemble de l'offre de prestations digitales et de formations digitales en France, en Belgique et en Suisse; (PME, PMI, Grands Comptes, CAC 40, …)
- Construisez, fidélisez et développez votre portefeuille de clients
- Détectez les appels d'offres des clients pour la réalisation de leurs nouveaux projets Digitaux
- Devenez un consultant expérimenté et écouté par ses clients (CEO, CTO, CIO, CDO, Procurement Director,…) : vous les aidez à innover et à se transformer **pour lesquels vous serez amené (e) à avoir comme actions commerciales :**
    - Prospecter, identifier et qualifier de nouvelles opportunités, initier et nouer des relations commerciales en employant aussi bien :
        - **Les moyens modernes offerts par le WEB :** Social selling, growth hacking, génération leads, réseaux sociaux, campagnes web-marketing, e-mailings, trackers BtoB…
        - **Les techniques d'approche et de conquêtes classiques :** phoning, emails, rendez-vous clients, propositions commerciales, organisation de Business Breakfast et séminaires de formation…
        - **Gestion Commerciale et Relations Clients :**

- Créations des propositions commerciales et des devis, relances des nouveaux prospects et des clients par prospection téléphonique, suivi de facturation, fidélisation des clients déjà acquis.

> Votre profil :

- Esprit start-up
- Vous êtes un commercial dit « CHASSEUR »
- Vous avez une appétence dans la vente BtoB
- Vous avez un vif intérêt pour le web, le numérique, l'e-commerce, la formation, le développement…
- Vous êtes un fin négociateur et avez envie de convaincre
- Vous bénéficiez obligatoirement d'une première expérience de commercial(e) requise dans le digital avec une ténacité affirmée et tempérament commercial affuté ou de télé-marketing dans le digital
- Vous avez un bon relationnel et un excellent sens de la communication, qui vous permettront de construire des relations avec les clients
- Vous faites preuve de rigueur, d'écoute, d'autonomie, d'organisation ainsi que d'une forte capacité relationnelle et d'une bonne élocution, d'une aisance rédactionnelle et d'une orthographie irréprochable
- Très bonne connaissance du digital et utilisation régulière des réseaux sociaux majeurs (Linkedin, Twitter, Facebook, Instagram…)
- Vous êtes doté d'une certaine sensibilité marketing et d'une culture web.
- Issu(e) d'une formation supérieure de niveau Bac +4 ou 5 (Master…), en fin d'étude : Business School, Digital School ou Université avec une spécialisation en commercial et ou Digital.
- Vous êtes créatif, rigoureux, organisé, autonome, vous aimez le travail en équipe et vous épanouissez dans les petites structures,
- Vous êtes force de proposition.

En fonction des mesures COVID, le stage peut être en Full Remote, ou en mixte remote/présentiel basé à : Paris 8 ème : Métro Concorde, Madeleine, Miromesnil
Date de démarrage souhaitée : Immédiate
Indemnité : Convention de Stage + Prime.
Le/la candidat(e) devra avoir une convention de stage.

Pas de contrat d'alternance, ni de contrat de professionnalisation. Merci !

Pour postuler : CV + Lettre de Motivation

Si vous pensez être LE candidat, merci d'envoyer votre candidature en précisant dans le titre la référence Réf. Stage Business Developper

Seules les candidatures de stages complètes seront étudiées et donneront lieu à une réponse.

Convaincu.e ? Postulez !

- **1ère étape :** Vous nous **envoyez votre CV et votre lettre de motivation ICI !**
- **2ème étape :** Nous analysons votre candidature. Votre profil attire notre attention ? Nous vous contactons pour un premier échange téléphonique. On discute de vos motivations et vos attentes.
- **3ème étape :** Vous passer les entretiens à distance. Vous rencontrez votre futur manager.

Vous serez informé des suites que nous donnons à votre candidature, à chaque étape du processus de recrutement.

C'est à vous !