

STAGE BUSINESS DEVELOPPER RETAIL H/F

Tes missions :

Pour accompagner notre croissance et continuer d'accélérer, nous recherchons un(e) talentueux(se) Business Developer, idéalement en stage de fin d'études.

Au travers d'une mission riche et variée, tu travailleras en lien étroit avec notre Directeur Commercial afin de développer le pipe commercial et l'acquisition de nouveaux clients.

Ton objectif principal sera de générer le maximum de rendez-vous avec les décideurs de nos comptes clés : les grands comptes du Retail.

Une grande autonomie te sera confiée pour réaliser les missions suivantes :

- **Analyse** : exploration du marché, identification des opportunités commerciales, sourcing des interlocuteurs-clés, collecte d'informations personnalisées.
- **Prospection** : entrer en contact et closer un maximum de rendez-vous qualifiés (Emailing, LinkedIn, phoning, salons, évènements business, etc. seront tes meilleurs armes).
- **Développement de nouvelles méthodes d'acquisition** : autonomie complète sur la recherche de nouvelles méthodes pour générer des leads et les transformer. Collaboration étroite avec notre équipe Marketing pour la mise en place d'une stratégie Inbound.
- **Customer success** : tu seras amené(e) occasionnellement à réaliser des missions de support de nos clients existants.

Nous t'offrons :

- Une **grande autonomie**, de **fortes responsabilités** et beaucoup d'impact au quotidien.
- Un environnement **dynamique** à la recherche de l'excellence.
- Une vraie **expérience dans l'entrepreneuriat** au sein d'un projet ambitieux.
- Une équipe qui sera ravie de t'accueillir, de te former et de **t'aider à monter en compétences**.
- Une opportunité de transformer ce stage en **embauche et rejoindre une entreprise en pleine croissance**.

Profil recherché :

- Tu es **autonome et entreprenant(e)** dans ton travail. La prise d'initiatives est naturelle pour toi.
- Tu as une vraie **soif de progression** et l'envie d'apprendre un peu plus chaque jour.
- Tu aimes prendre des **risques** pour proposer des **approches innovantes**.
- Tu as une **âme de vendeur(se)** et une **bonne capacité de communication**, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Tu t'y connais en **vente** et tu n'as pas peur de décrocher le téléphone pour conquérir tes cibles.
- Tu fais preuve de **rigueur et de méthode** pour assurer le suivi des clients.
- Tu as une bonne **capacité d'analyse**.
- Tu parles couramment **français et anglais**.
- **BONUS** : Tu as une expérience préalable en startup dans le **business development BtoB**

Infos complémentaires :

- Type de contrat : **Stage** (6 à 12 mois)
- Date de début : **01 janvier 2019**
- Lieu : **Lille ou Paris**
- Niveau d'études : **Bac +5 / Master**
- Salaire : **A définir selon la grille de gratification de stage**

Acceptes-tu de relever le défi ? Si oui, postules directement auprès de :

Jean-Baptiste HOCHART – jeanbaptiste.hochart@frequentiel.com