

## OFFRE STAGE – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LE POSTE

- Localisation du poste : Télétravail / Mabilay Rennes / Village by CA Rennes
- Rémunération / Statut du poste : Gratification standard / Stage de 2 à 4 mois
- Évolution possible : Alternance développement commercial, CDD, CDI.

### Position du service dans l'organigramme :

Service N+1 : Direction		
Service de rattachement : Commercial	Autre service : Marketing/Communication	Autre service : Développement Web

### Position du poste dans le service :

Intitulé poste N+2	Direction commerciale
Intitulé poste N+1	Chargé(e) de relation client et développement commercial
Intitulé poste à pourvoir	Stagiaire développement commercial

### Liaisons hiérarchiques :

- Rapporte : à la chargée de relation client et développement commercial (N+1) /
- Encadre : aucun encadrement

### Liaisons fonctionnelles :

- A l'intérieur de l'entreprise : Principalement le N+1 et N+2, sera aussi amené à avoir besoin des pôles marketing/communication et développement pour l'évolution de la stratégie commerciale.
- A l'extérieur : clients, prospects, prestataire commercial, partenaires.

### DESCRIPTION GÉNÉRALE DU POSTE

#### Missions principales :

Missions à effectuer	% en temps de travail
Création de bases de données qualifiées	15
Mise en place d'outils de growth hacking (automatisation)	10
Prospection téléphonique, mail, réseaux sociaux	55
Accompagner à l'inscription/transformation le prospect en client	12
Veille (concurrentielle, secteur agroalimentaire)	8

## Activités et tâches :

Mission principale	Sous mission	% du temps de travail
Création de bases de données qualifiées	Recherche de site source de coordonnées pour la création de BDD	3
	Scrapping des données	5
	Qualification des données	5
	Mise en forme et intégration au CRM	2
Mise en place d'outils de growth hacking (automatisation)	Intégration des nouveaux prospects à des séquences de growth hacking (cold mail...)	5
	Mise en place de nouveaux outils de growth dans la stratégie de prospection	5
Prospection téléphonique, mail, réseaux sociaux	Suivi de la prospection des prospects chauds par des relances téléphonique, mail ou réseaux sociaux	40
	Prospection téléphonique à froid lorsque qu'il n'y a pas d'autre point de contact possible	15
Accompagner à l'inscription / Transformation prospect client	Accompagner les prospects dans le processus de transformation en client	6
	Répondre aux interrogations des nouveaux clients quant au service proposé	6
Veille (concurrentielle, secteur agroalimentaire)	Assurer une veille concurrentielle	3
	Assurer une veille du secteur de l'agroalimentaire pour se tenir informé des dernières évolutions qui pourraient impacter nos clients ou l'entreprise (directement ou indirectement)	5

**Difficultés et spécificités du poste :** Pas de difficultés spécifiques à ce poste

### Compétences requises pour ce poste :

- Proactivité dans l'apprentissage
- Attrait pour la prospection et le commercial
- Être à l'aise avec la prise de parole
- Porter un intérêt aux entreprises à impact

### POUR POSTULER ?

Tu as la motivation et les compétences et tu souhaites mettre ton dynamisme au profit d'une entreprise grandissante et engagée ? Alors envoie-nous ta candidature directement sur [Foodologic.fr](https://www.foodologic.fr) dans la rubrique "Notre équipe".