

Stage Commercial(e) sédentaire Junior H/F (6 mois)

Qui sommes-nous ?

Interactiv' Technologies est un éditeur de logiciels dans le domaine de la communication des entreprises. Composée d'une vingtaine de collaborateurs, notre société accompagne près de 1 000 clients dans la mise en place de logiciels de publication (catalogues interactifs feuilletables ; automatisation de mise en page dans InDesign ; bases de données produits PIM et DAM ; etc.), et propose également des formations et des prestations.

Après douze années de commercialisation de son offre logicielle de publication multicanale, Interactiv' Technologies souhaite étoffer son équipe commerciale afin de poursuivre sa dynamique de développement.

Les missions

Vous prendrez place au sein du service commercial un lien direct avec les commerciaux seniors B to B, et exercerez de nombreuses missions. Voici notamment celles que vous serez amené(e) à faire, en binôme ou en autonomie, selon les compétences que vous développerez :

- Prospection par mail et téléphone : présentation de la société et prises de rendez-vous auprès d'une clientèle d'entreprises sur toute la France ; rédaction de confirmation de rendez-vous, relances
- Reporting régulier de votre activité
- Création et gestion d'un portefeuille prospects et clients
- Participation aux rendez-vous commerciaux et aux négociations ; rédaction des offres commerciales
- Relance des prospects après rendez-vous ; qualification du CRM
- Traitement des demandes entrantes (leads générés via notre référencement, ..)
- Accompagnement, formation, suivi et conseil aux clients : déploiement de projets
- Mise en place d'actions de fidélisation et optimisation de l'utilisation des logiciels par les clients
- Participation à l'élaboration des contenus d'emailings commerciaux
- Invitation des prospects/clients aux séminaires que nous organisons ; accueil sur place

Profil recherché

- Vous étudiez dans une école de commerce et êtes à la recherche de votre stage de césure ou de votre stage de fin d'études
- Vous justifiez d'une première expérience professionnelle en commerce
- Vous avez de bonnes capacités rédactionnelles et un très bon niveau en orthographe
- Vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies
- Vous êtes rigoureux, à l'écoute et organisé
- Compétitivité, goût du challenge, bon relationnel, ténacité s'accordent avec votre personnalité
- Une bonne maîtrise de l'anglais est un plus.

Les + de ce stage

Vous serez intégré(e) au sein d'une équipe jeune et dynamique où bonne humeur et entraide sont maîtres-mots de vos journées.

Vous aurez la possibilité de travailler en équipe avec un ou plusieurs commerciaux seniors, avec pour objectif d'accéder à un poste de commercial.

Vous disposerez d'un cadre de travail professionnel (bureau équipé, matériel personnel, etc) et d'une formation complète aux méthodes de ventes et utilisation des produits de la société (sessions de formation, jeux de rôles, point hebdomadaire avec le manager, indicateurs pour suivi des objectifs, réunions mensuelles avec tous les collaborateurs, ...)

Perspectives d'évolution

Interactiv' Technologies étant en constant développement, ce stage pourrait amener vers une intégration du service commercial / accompagnement fidélisation client ou encore vers la création d'une filiale à l'étranger (VIE à l'international).

Modalités

- Stage de césure ou de fin d'études
- Début dès que possible : entre juillet et septembre
- Durée : 6 mois
- Indemnités de stage : rémunération selon profil et expérience
- Horaires : 35 heures par semaine
- Localisation : Limonest (Nord de Lyon), facilement accessible en transports en commun.

Pour postuler

Envoyez votre CV et votre Lettre de Motivation à recrut-commercial@interactiv.tech

Merci d'indiquer vos dates de disponibilité pour ce stage, et de renseigner dans l'objet du mail la référence COMMERCE20.

Au plaisir d'échanger avec vous !