

Stage : Commercial.e



Description du poste :

En étroite collaboration avec la responsable communication et développement, vous contribuerez à créer un réseau d'entreprises à qui proposer des offres événementielles B2B

Missions principales :

- Identifier les contacts cibles
 - Aide à la prise de rdv pour le compte de la responsable du développement
 - Accompagnement en rdv pour rencontrer les clients potentiels
 - Recherche de nouvelles activités attractives
 - Veille concurrentielle
 - Organisation des demandes clients
 - Préparation des propositions commerciales.
 - Effectuer un reporting pertinent et rigoureux à sa hiérarchie.
 - Identifier et qualifier les contacts.
 - Participer à la qualification des bases de données sur excel
-
- Réalisation de mailings et emailings.

Profil recherché :

Vous recherchez un stage de 6 mois dans le cadre d'une formation bac +4/5 en école de commerce ou formation équivalente.

- Forte appétence commerciale.
- Qualités relationnelles fortes, habileté, finesse et diplomatie dans la négociation.
- Force de proposition.
- Sens du résultat.
- Efficience, ténacité, réactivité, rigueur.
- Connaissance des principes de la photographie.
- Organisation, rigueur, et créativité.
- Intérêt marqué pour la nature, l'environnement et le sport.

Qualités personnelles :

- Curiosité et ambition.
 - Capacité à proposer des idées innovantes.
 - Orthographe irréprochable.
 - Réflexion stratégique et créativité.
-
- Enthousiasme, adaptabilité et persévérance.

Merci d'envoyer votre candidature à recrutement@creteil.iledeloisirs.fr