

CDD: Business Development/Client Relations

*A partir d'Août 2017 pour une durée de 6 mois
(Avec perspective de CDI)*

MyInternshipAbroad, société du Groupe Adiona, est le leader français du placement de stagiaires à l'étranger. Nous accompagnons les étudiants et les jeunes diplômés dans leurs projets de stages à l'étranger afin de développer leurs compétences et de valoriser leurs profils sur le marché ! Nous disposons d'une base de données de + 60 000 étudiants provenant de + 200 écoles françaises. Chaque année, nous accompagnons + 1300 entreprises partout dans le monde dont Apple, Amazon, Ebay, Christian Dior, Bosch, Hugo Boss, Prada, Chanel, Nike, Adidas ...

Pourquoi choisir MyInternshipAbroad ?

- Tu souhaites travailler dans un environnement start-up, au sein d'une équipe jeune et multiculturelle (moyenne d'âge de l'entreprise : 26 ans / 7 nationalités)
- Tu veux rejoindre une entreprise en plein boom (44% de croissance cette année, 50% d'augmentation du staff, agrandissement des locaux, etc.)
- Tu veux découvrir la douceur de vivre du sud de la France et son combo SCB (Soleil / Cigales/ Barbecue)
- Tu gères à la perfection la cuisson des steaks au Barbecue ? Tu sais ouvrir les bières avec un briquet ? Tu as un autre talent caché ?

Missions :

- Prospector des entreprises à l'international, développer et maintenir des relations avec celles-ci.
- You will have to develop relationships with small/medium/Big name companies in order to keep our database of Internships diverse and attractive to our clients.
- One of the most important task will be to figure out exactly what these companies are looking for, if the partnership will be profitable, and keep these partners happy and coming back for during their recruitment periods.
- Négocier l'obtention des offres de stage auprès des entreprises : vérifier les informations sur le stage, traduire les offres et les mettre en ligne etc.
- Communiquer avec nos partenaires anglophones (téléphone et mail)
- Communiquer avec nos clients français pour les aider à décrocher un stage l'international : organiser des entretiens, négocier avec des entreprises, refonte des CVs, etc
- Utilisation intensive de Salesforce (CRM)
- Communiquer continuellement avec les autres départements (Commercial & Recrutement) afin de décrocher des contrats pour nos clients
- D'autres missions selon votre profil

Profil recherché :

- Un niveau d'anglais bilingue (C2) est demandé pour ce poste dont les missions seront principalement en anglais au sein d'une équipe anglophone (américain, anglais, etc.)
- **One of the most important quality is someone who can be easily liked. It's important to develop great relationships with our clients and get them to 'like you and your service', and you must be able to do this by phone/email.** □
- Tu es dynamique, as toujours le sourire et tu adores relever des défis !
- Tu es à l'aise au téléphone et aimes travailler en équipe
- Une première expérience en vente et/ou relations clients serait très appréciée

Rémunération : Base fixe + part variable stimulante

Les plus : Apéros et activités régulières avec toute notre équipe (Barbecues, Babyfoot géant, Laser Game, PaintBall...) Compétitions quotidiennes de UNO !

Tu veux relever le challenge ? Tu veux être notre future Rock Star ?

Envoie-nous ton CV ainsi qu'une courte vidéo de présentation (Wetransfer si le fichier est trop lourd)

cory.lawing@myinternshipabroad.com
antoine.heritier@myinternshipabroad.com

Check us out ! <http://www.groupe-adiona.com/fr/>

