

STAGE BUSINESS DEVELOPER BTOB (H/F)

Le Groupe Adiona accompagne tous les étudiants dans leurs projets en France comme à l'étranger : stages à l'étranger, Visa J-1, jobs d'été aux USA, séjours au Pair ou encore jobs et stages en France.

Sa filiale, [Skiliz](#) recherche activement son stagiaire en Business Development. Skiliz est une agence de recrutement entièrement consacrée aux étudiants à la recherche d'un stage en France, ainsi qu'aux jeunes diplômés à la recherche de leur premier emploi.

Si vous souhaitez intégrer une société dynamique en forte croissance et travailler au sein d'une équipe multiculturelle et jeune, venez nous rejoindre !

Découvrez notre équipe : <http://www.groupe-adiona.com/fr/le-reseau-adiona/#1>

Missions

- Prospecter et démarcher les entreprises afin de développer ton propre portefeuille client.
- Prise de contact avec les entreprises par des actions de phoning et mailing.
- Présenter et promouvoir le service SKILIZ aux futurs clients.
- Créer des synergies via des campagnes Marketing
- Aider le Business Relations Manager à conclure les ventes grâce à la signature de nouveaux partenariats.
- Gérer et développer ta propre base de données « clients » via notre CRM.
- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe SKILIZ et mettre en place de nouvelles stratégies afin d'atteindre les objectifs fixés.
- Soutenir le Talent Acquisition Manager lors des étapes de recrutement.
- Collaborer avec l'équipe Marketing et le Talent Acquisition Manager afin d'acquérir de nouveaux étudiants et jeunes diplômés au sein de notre base de données.

Profil

- Etudiant(e) ou jeune diplômé(e) Bac+4/Bac+5 en école de Commerce ou équivalent
- Tu as un excellent sens relationnel et tu es à l'aise au téléphone
- Tu es orienté(e) résultats et reconnu(e) pour ton tempérament commercial
- Tu es persévérant(e) et possèdes un véritable esprit de « chasseur »
- Tu as l'esprit Start-up / Entrepreneur et sais être force de proposition
- Tu aimes relever les défis et te surpasser constamment
- Tu es punchy, team player et ouvert d'esprit
- Précédente expérience en Business Development (BtoB)/Vente ou contact client serait très appréciée

Rémunération : selon la loi en vigueur.

Durée : 6 mois dès Septembre 2017 (embauche possible en CDD à la suite du stage !)

Merci de postuler via le formulaire suivant :

<http://bit.ly/2oDdges>