

Activité de l'entreprise Techem :

Commercialisation de solutions de comptage divisionnaire sur le segment de l'habitat collectif.

Typologie de client : B to B

Cibles : Syndics de copropriété, chauffagistes, promoteurs,...

Mission :

Implanté sur le grand ouest depuis 3 ans et étant identifié comme l'un des acteurs en pleine expansion dans le domaine du comptage divisionnaire sur ce secteur géographique, l'enjeu pour le stagiaire sera de participer activement au développement commercial de l'agence.

Après une période d'observation de la société et de ses outils commerciaux, vous participerez activement au développement commercial de l'agence :

- Qualification de fichiers prospects,
- Prospection, prise de rendez-vous,
- Relance commerciale suite aux actions marketing direct planifiées, relance devis
- Participation à des rendez-vous client sur le terrain avec le chargé d'affaires en charge du portefeuille, rédaction de devis
- Mise à jour et enrichissement de la base prospects/clients.

Profil :

Inscrit(e) dans un cursus commercial, vous possédez les bases de la démarche de prospection et de négociation commerciale.

Vous avez une bonne maîtrise des outils bureautiques et du web.

Vous êtes rigoureux, vous faites preuve de force de proposition et surtout vous aimez la démarche commerciale.

Vous souhaitez participer au développement d'une agence en pleine expansion alors envoyez votre candidature (CV + LM) par mail à Nathalie Bougeant: nbougeant@techem.fr

Niveau(x) d'études :

Bac +2 - BTS/DUT 2^{ème} année licence pro

Date de début de mission

Dès que possible pour 1 à 3 mois

Infos localisation :

SAINTE LUCE SUR LOIRE (44)