

Chargé(e) de développement commercial

H/F

Télétravail

Nous proposons un stage en télétravail, avec un démarrage dès que possible. **Les dates et la durée sont flexibles** (2 semaines minimum) et s'adaptent au calendrier de votre établissement.

L'OBJECTIF DU STAGE

Participer au développement commercial de la solution, identifier de nouvelles opportunités, développer des partenariats et contribuer à la prospection.

Les missions principales

- Identifier et qualifier de nouveaux contacts commerciaux (établissements de formation, partenaires)
- Prendre contact avec les prospects et partenaires potentiels par téléphone, email et LinkedIn **(70 % du temps)**
- Présenter EP Studly de manière claire et convaincante
- Assurer le suivi des échanges et générer des opportunités d'affaires
- Contribuer à la stratégie commerciale

Profil

- Étudiant(e) en filière commerciale (BTS NDRC ou équivalent)
- Audace, excellente aisance relationnelle et réel sens du contact
- Fibre commerciale et goût du challenge
- Autonomie, sens de l'organisation et force de proposition
- Aisance avec les outils digitaux
- Dynamisme, écoute et persévérance

Conditions

Démarrage dès
que possible

Dates et durée
flexibles

2 semaines
minimum

Télétravail

Convention de
stage
signée avec votre
établissement

CANDIDATURE

Merci d'adresser à

rh@epstudly.com

1 un CV

2 une lettre de motivation