



Stage Business Developer (F/H)

Lieu du stage : Paris (La Défense)

Durée du stage : 6 mois + évolution CDI

Début : à partir de mars

Rémunération : de 900 à 1200€ / mois (en fonction de niveau d'étude)

Site internet : axibio.com

A propos d'AXIBIO

Axibio est une start-up qui conçoit des équipements connectés et des solutions digitales pour la collecte et la valorisation des déchets alimentaires.

Ces équipements sont développés pour les collectivités locales et les professionnels de la restauration afin de permettre la collecte sélective des biodéchets, leur traçabilité et la réduction du gaspillage alimentaire.

Créée fin 2016, Axibio connaît une forte augmentation de son activité et a besoin de vous pour poursuivre sa croissance.

Missions et projets

Nous vous attendons pour piloter, au côté de notre responsable, le développement commercial chez Axibio

Développement de l'activité commerciale :

- Analyse et compréhension des besoins clients
- Prospection de nouveaux clients sur des critères de faisabilité et de rentabilité
- Exploitation du CRM, stratégie d'acquisition clients et growth hacking
- Surveillance des appels d'offres publics et privés
- Co-pilotage de la construction des offres et réponses aux appels d'offres

- Participation à l'élaboration de la politique de prix
- Analyse des projets et pilotage de REX (retour d'expérience technique et économique)

Gestion du portefeuille client :

- Fidélisation des clients existants et tissage de relations durables
- Interface qualité et commerciale avec les clients
- Supervision et participation aux opérations terrains
- Coordination entre les équipes commerciales et techniques

Surveillance de la concurrence sur les sujets suivants :

- Stratégie commerciale ; gamme ; niveaux de prix pratiqués
- Suivi des acteurs du marché

Marketing et communication :

- Contribuer à la réalisation d'outils marketing
- Faire vivre les réseaux sociaux

Compétences

Dans le cadre d'un stage de fin d'études, de formation commerciale Bac+2/3 avec expérience commerciale ou Bac+5 (Master ou Grandes Ecoles), vous devez avoir le goût du challenge et de la satisfaction client.

Hard skills

- Technique de négociation et d'argumentation
- Compétences rédactionnelles
- A l'aise avec la vente et la gestion de service digitaux
- Gestion du stress et travail dans des situations complexes
- Maîtrise des outils MS Office, notamment PowerPoint et Excel
- L'adaptabilité étant de mise chez Axibio, une connaissance des outils de marketing et de communication serait un plus.

Soft skills

- Tempérament commercial, aisance relationnelle
- Capacités d'adaptation aux différents interlocuteurs
- Qualités pédagogiques et d'écoute
- Capacité de travail en groupe
- Créativité, organisation, autonomie et prise d'initiatives

Permis B apprécié

Déplacements fréquents sur les zones d'implantation des produits et chez nos différents prospects.

Une prolongation en CDI pourra être envisagée.

Vous êtes motivé.e pour découvrir le monde de la start-up, diriger des projets responsabilisants et avoir un impact environnemental fort ? Rejoignez-nous !

Contact

Paul VAN VLIERBERGHE
Responsable Commercial
06 13 90 05 25
pvanvlierberghe@axibio.com