

 **Lieu** : Nanterre

 **Durée** : 1 à 2 mois

 **Début du stage** : [Date de début souhaitée]

 **Domaine** : Management Commercial et Opérationnel / Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## À propos de Digital Next

**Digital Next** est une entreprise spécialisée dans marketing digital, accompagnement stratégique de clients, solutions SaaS, e-commerce, etc.. Nous accompagnons nos clients dans leur transformation digitale grâce à des solutions innovantes et performantes.

## Missions du stage

En tant que **stagiaire commercial**, vous serez amené(e) à :

- Prospecter** de nouveaux clients via différents canaux (téléphone, email, LinkedIn, etc.).
- Assurer la qualification** des leads et la prise de rendez-vous avec les commerciaux.
- Participer à la gestion et à l'optimisation** du portefeuille clients.
- Suivre et relancer** les prospects pour favoriser la conversion.
- Contribuer à la mise en place de stratégies commerciales et digitales** pour améliorer notre performance.
- Mettre à jour et analyser les données** dans le CRM.

## Profil recherché

 Étudiant(e) en **BTS NDRC / BTS MCO / BUT Tech de Co / École de Commerce**.

 Aisance relationnelle, dynamisme et goût du challenge.

 Intérêt pour le commerce, la négociation et la relation client digitale.

 Bonne maîtrise des outils bureautiques et des réseaux sociaux professionnels.

## Pourquoi nous rejoindre ?

 Une expérience formatrice dans une entreprise innovante.

 Un environnement bienveillant et challengeant.

 Une immersion concrète dans le monde du commerce et du digital.

 **Pour postuler** : Envoyez votre CV à [digitalnext63@gmail.com](mailto:digitalnext63@gmail.com) avec l'objet "**Stage Commercial - Digital Next**"