

Stage Commercial 100% contact client H/F

Stage professionnalisant de 2 mois (ou plus, à négocier selon profil), conventionné, à mi-temps ou plein temps. (PAS d'alternance ou de contrat de professionnalisation).

Heracles Conseil possède des bureaux à Paris, Strasbourg (siège social), Lyon, Cannes, Zurich.
www.heracles-conseil.com

Niveau : variable (Bac +1 Master), mais expérience préalable en prospection vivement conseillée

Missions :

Notre entreprise vend les services suivants pour entreprises ou marques :

- en communication (réseaux sociaux, organisation d'évènements, création de sites web)
- en conseil (aide au management, soutien administratif, audit)

Votre mission : développement commercial

- démarchage de clients potentiels : établir le contact, créer un climat de confiance et convaincre, négocier, mais en étant à l'écoute et très adaptable
- Force de proposition : comment prospecter de nouveaux clients ? Que ce soit en direct, ou via des prescripteurs (les définir, trouver et démarcher aussi)
- Détecter les opportunités commerciales au cours d'une conversation client : être à l'affût
- Nous aider à conquérir de nouvelles parts de marché (nouveaux services, nouvelles cibles, ou nouvelles villes)
- Réaliser un reporting régulier de votre activité, faire remonter vos "enseignements terrain" aux équipes marketing et ainsi participer activement à la stratégie commerciale
- Avoir des idées originales, pertinentes et être force de proposition

Toutes les missions de soutien à votre action (réaliser tous les listings, documents, pdfs de présentation ou bases de données que vous jugerez utiles) ne seront pas à réaliser par vous-même : vous aurez une équipe de soutien polyvalente à votre disposition qui le fera pour vous.

Ainsi vous ne vous consacrerez que 100% au contact client :

- Par téléphone
- Ou physique (si concordance de la ville)

Compétences obligatoires :

- Excellente expression orale, aucun accent
- Excellente expression écrite, aucune faute de français.
- avoir une vraie âme de commercial, être talentueux en argumentation / négociations
- vous êtes à l'aise au téléphone avec un(e) inconnu(e)
- savoir mettre à l'aise, créer de la confiance et un vrai lien amical.
- Dynamique, enjoué, motivé, souriant au téléphone, vous devez déborder d'énergie.
- Vous devez être à l'écoute : c'est en écoutant bien les clients qu'on décèle les opportunités. Pas d'écoute pas de compréhension. Pas de compréhension → pas de ventes.
- Vous devez savoir négocier, mais pas au forcing : vous devez argumenter en douceur et vous adapter au prospect.
- être instinctif et naturel : savoir improviser et "sortir de son script" : savoir improviser et utiliser les bons leviers pour convaincre
- Vous savez encaisser les « non », sans en être affecté ou le prendre personnellement.
- Empathique, vous souhaitez avant tout satisfaire vos clients.
- Aimer les défis et les challenge pour atteindre les objectifs
- Vous devez absolument avoir une expérience préalable (professionnelle ou personnelle) en matière de prospection.

Notre pédagogie: Vous mettre dans les conditions professionnelles les plus réelles :

- Missions réelles sur dossiers clients réels. Pas de missions fictives.
- Dossiers très variés.

- Autonomie et rigueur: nous vous faisons confiance et vous responsabilisons: à vous de démontrer vos capacités
- Chaque mission est débriefée à terme pour améliorer vos méthodologies. Et votre avis compte.
- Travail d'équipe

Conditions pratiques :

- Télétravail partiel : une grande partie des missions peut être effectuée en télétravail (néanmoins sous réserve d'encadrement rigoureux).
- Présentiel dans nos bureaux : réservé aux missions le nécessitant : réunions complexes, RDV clients, ou besoin de logiciels spécialisés.
- Horaires 100% flexibles, adaptable à votre rythme ou à un job étudiant
- Début : immédiat possible, ou dans plusieurs mois.
- Nombreuses formations théoriques de haut niveau possibles (plusieurs demi-journées).
- Missions internationales en langues étrangères possibles.
- Embauche possible en CDI si performances exceptionnelles.
- Stage conventionné, non rémunéré si 2 mois ou inférieur.

Notre agence & description :

Cf document annexe présentation de l'agence et de ses services.

A l'issue du stage, vous recevez une attestation globale ainsi que des attestations spécifiques pour chaque compétence réellement acquise, que vous pourrez mentionner sur votre CV : par ex :
« Mme, Mr X, a acquis durant son stage une capacité professionnelle dans la négociation (par ex) et peut être considérée comme autonome et fiable dans ce domaine »

Pour postuler : uniquement par email