

Mission :

Rattaché.e à la CEO, tes missions seront :

- **Développement commercial** : prospection B2B et B2B2C, préparer les argumentaires de vente, démarchage, veille sur les événements relatifs au secteur, participation à l'organisation d'événements,
- **Relation client** : répondre par mail ou téléphone aux questions prospects, effectuer le suivi client, assurer la relation client et les ventes sur les événements (marché, salon professionnel, salon particulier),
- **Reporting** : suivi, reporting et analyse des opérations commerciales et marketing, optimisation des opérations et des outils de suivi,

Profil :

Étudiant(e) en commerce, marketing,

Stratégie commerciale, force de proposition, aisance relationnelle.

Dynamique, organisé.e, savoir-vivre, prise d'initiative appréciée, être polyvalent.e car la structure est une jeune startup.

Entreprise :

Joie du compost est une jeune entreprise à impact, engagée pour faciliter la transition écologique des citoyens.

Nous créons, éditons et commercialisons des produits innovants et design afin d'allier le durable au désirable.

Nous avons développé notre premier produit, un composteur d'appartement en terre cuite et mettant en valeur le savoir-faire français.

Pour accompagner son développement, Joie du compost recherche sa/son futur.e Business Developer (F/H).

Conditions :

Démarrage : septembre 2023,

Durée : 4 à 6 mois,

Contrat : stage,

Lieu de travail : des bureaux incroyables à Saint-Ouen-sur-Seine (93) , télétravail, déplacement occasionnel,

Rémunération : selon réglementation en vigueur, prise en charge 50% frais de transport,

Pour postuler : envoyez votre cv et un email de motivation à Claire Berriot : contact@joieducompost.com