

Stage de fin d'études - Business Developer - 6 mois Stage de Pré-embauche en CDI

Localisation : Boulevard Haussmann, Paris 8^e

Indemnités : 1000€ fixe mensuel + bonus variable mensuel + prime trimestrielle sur performance + commissions sur ventes (+ tickets resto et remboursement de 50% carte-transport)

Démarrage : ASAP

Présentation :

Notre client est un cabinet de conseil dédié aux acteurs de l'industrie financière et bancaire.

Basé à Paris, Londres et Luxembourg, il accompagne les équipes dirigeantes dans leurs prises de décisions et dans la mise en œuvre de leurs projets règlementaires, stratégiques et opérationnels, à travers un service personnalisé et haut de gamme.

Créé en 2009, il compte une quarantaine de consultants, plus de 150 clients (parmi lesquels Société Générale, Crédit Agricole, BNP Paribas, Banque Postale, BPI France, Natixis, etc.) et a réalisé plus de 250 missions.

Son métier s'articule autour de 3 pôles d'activités :

- Stratégie
- Organisation
- Contrôle et réglementation

Dans le cadre de son fort développement en France et en Europe, ce cabinet recherche 3 stagiaires Business Développer de fin d'études, pour les embaucher par la suite en CDI.

Mission proposée :

Au sein de l'équipe commerciale, vous serez en charge du développement d'un portefeuille de clients et prospects.

A Paris dans un premier temps, nous pourrions dans les 6-12 mois envisager de vous faire évoluer vers nos bureaux Luxembourgeois ou Londonien, si vous le souhaitez et selon vos performances.

Vous serez coaché et managé par un Business Développer Senior qui vous formera aux techniques de ventes les plus abouties. Vos responsabilités seront variées et adaptées au besoin de chacun de nos clients. Vos principales missions consisteront à :

- Gérer un portefeuille de clients existants (banques de détail, banques privées, BFI, sociétés de gestion d'actifs) : 30%
- Prospector et acquérir de nouveaux comptes clients (banques de détail, banques privées, BFI, sociétés de gestion d'actifs) : 70%
- Gérer le cycle commercial dans sa globalité : de la prospection téléphonique à la signature du contrat de prestation de services, en passant par la réalisation des rendez-vous physiques

avec les prospects et l'entretien du périmètre commercial qui vous sera attribué à votre arrivée.

- Réaliser des supports commerciaux et/ou marketing liés à la commercialisation de nos offres.
- Réaliser des propositions commerciales destinées aux clients et prospects.

Vous serez également le garant de l'image de notre client dans toutes vos actions au quotidien.

Profil recherché :

Idéalement, le futur collaborateur devra :

- Être issu de Formation Bac+5 (école de commerce/université avec si possible une spécialisation Finance/Audit/Risques).
- Avoir une expérience de 6 mois minimum en tant que Business Développeur.
- Parler un anglais business courant.
- Maîtriser le pack Office : Word, Excel, Power Point.

Personnalité et Aptitudes du candidat :

Déterminé, enthousiaste, rigoureux et très organisée, nous cherchons avant tout des candidats ayant une :

- Volonté de s'investir sur des activités de développement commercial.
- Appétence et attrait pour l'industrie financière et le monde du conseil.
- Aisance relationnelle à tous niveaux de l'organisation.
- Véritable culture du résultat et le goût du challenge.

Merci d'adresser votre cv et lettre de motivation à tnghuyen@fdvpartner.com