

## **Stage Fin d'étude - Business Developer– (H/F) Paris**

### **Présentation du cabinet**

Cabinet de conseil, adhérent de Syntec Conseil en Evolution Professionnel, Le cabinet conduit et accompagne le changement des entreprises. Créé en 2004, il rassemble désormais une quarantaine de collaborateurs expérimentés, issus de grands cabinets de conseil ou de l'opérationnel. Son activité à l'international l'a conduit à ouvrir une succursale à Moscou. Avec une activité en constante augmentation, Le cabinet réalise près de 5 millions d'euros de chiffre d'affaire annuel. Les domaines d'activité du cabinet sont : Les Achats, la Finance, le Management et l'Organisation, le Système d'information.

Le cabinet possède une filiale, dont les collaborateurs travaillent en synergie avec ceux du cabinet pour gérer des projets de bout en bout. La filiale du cabinet fournit une expertise en maîtrise d'œuvre et prenant en charge les spécifications techniques, les développements et tout type de projets informatique, notamment des développements Open Source. Les domaines d'activité de La filiale du cabinet sont : La création de sites internet, intranet, extranet, les projets WEB en général, l'édition d'un outil de gestion notamment.

### **Mission proposée**

Nous cherchons à muscler notre direction commerciale, transverse aux activités du cabinet et de sa filiale, par l'intégration d'un étudiant en stage de fin d'études à la recherche d'un stage de 4 à 6 mois puis d'une embauche en CDI.

Au sein de notre équipe commerciale, composée de 4 personnes, vous travaillerez en binôme avec un Business Developer qui vous formera aux techniques de vente BtoB les plus abouties. Vos responsabilités seront variées et adaptées aux priorités commerciales du moment : prospection, détection de besoins, cartographie de comptes, identification de cibles, présentations ou évènements marketing, la conduite de rendez-vous, la vente, la rédaction des supports commerciaux et/ou marketing liés à la commercialisation de nos offres, la réalisation des propositions commerciales destinées aux clients et prospects enfin.

### **Profil recherché**

Vous :

- Etes issu de Formation Bac+5
- Avez une expérience dans la vente de produits et services à des entreprises
- Etes un Business Developer dans l'âme et avez une capacité à communiquer à tous les niveaux dans une entreprise
- Déterminé, enthousiaste, rigoureux et très organisé

**Alors envoyez vos références (CV + Lettre de motivation) à [recrutement@fdvpartner.com](mailto:recrutement@fdvpartner.com)**