

RECRUTEMENT STAGIAIRE COMMERCIAL

1. Positionnement / Marché / Rayonnement

Notre structure a été créée il y a six ans. Nous répondons aux besoins de nos clients dans quatre grands domaines d'intervention : management, vente, ressources humaines et surtout communication.

Nos clients sont issus de tous les secteurs d'activité : industrie, négoce, services, institutions, enseignement supérieur, et de toutes tailles : petites, moyennes grandes et très grandes entreprises. Voici quelques-unes d'entre-elles : Alsthom, Bureau Véritas, Chambre de Commerce et d'Industrie, Crédit immobilier de France, Orange, Ordre des médecins, Wall Street Institute...

Afin d'offrir un positionnement clair et en phase avec notre marché, nous nous sommes récemment organisés autour de trois marques

- Notre segment d'activité « management & vente » reste sous la marque jpg consultants : www.jpg-consultants.fr
- Notre segment d'activité centré sur l'humain apparaît désormais sous la marque Tout est savoir-être : www.tout-est-savoir-etre.fr
- Notre segment d'activité communication apparaît désormais sous la marque première à droite communication: www.premiereadroite.com

Notre couverture géographique est également découpée en trois segments

- Très proche : Dijon et la Côte d'Or, actuellement autour de 70 %. Dans le cadre de notre action commerciale, tendra à descendre (en valeur relative) à 50 % du CA
- Moyennement proche : reste de la région Bourgogne - Franche Comté, actuellement autour de 25 % du CA.
- Plus éloigné : reste de la région Grand-Est (Paris - Strasbourg - Lyon) encore faible à ce jour. Ambition de se développer pour atteindre environ 25 % du CA à fin 2010.

2. Notre besoin de recrutement et son évolutivité

Notre développement justifie à présent une personne affectée à la fonction commerciale à plein temps à côté du dirigeant qui jusqu'à présent prenait seul en charge cette responsabilité.

Nous recherchons un stagiaire de longue durée (minimum 3 à 6 mois) afin d'organiser cette mission calmement et de nous découvrir mutuellement. Dans le cadre d'une candidature pertinente, ce poste pourra être évolutif vers un poste de salarié(e) en CDI avec les mêmes responsabilités.

Si notre recrutement devait nous conduire à accueillir un profil particulièrement pointu, les responsabilités confiées pourraient alors évoluer d'ici un à deux ans vers des missions de type développement stratégique, management, animation...

3. Les missions et responsabilités du poste à pourvoir

- ⇒ Vos missions concernent trois axes, chacun pour un tiers de votre temps de travail :
 - Participer au pilotage de l'action commerciale
 - Prendre des rendez-vous d'affaires auprès des prospects et clients
 - Apporter un appui opérationnel dans les prestations à caractère commercial
- ⇒ Vous travaillerez en collaboration direct auprès du dirigeant, expert commercial.

1. Participer au pilotage de l'action commerciale

- Définition du plan d'action
- Elaboration, envoi et suivi de mailings et autres actions de marketing opérationnel
- Mise en place opérationnelle d'une CRM

2. Prendre des rendez-vous d'affaire auprès des prospects et clients

- Contacts téléphoniques auprès de clients, prospects et prescripteurs. Un fichier très qualifié de plusieurs centaines de cibles vous attend.
- Vous aurez à le développer et à le qualifier en permanence avec notre outil CRM
- Représentation physique lors d'événements : salons professionnels, intégration de réseaux

3. Apporter un appui opérationnel dans les prestations à caractère commercial

- Aide à la préparation des prestations : formations, conférences, mise en place de processus
- Aspects logistiques amont et aval
- Prise de notes et rédaction de comptes-rendus, co-animation le cas échéant

4. Profil recherché

Nous accueillons les candidatures d'étudiant(e)s, de BTS à master 2 avec une spécialisation vente. Vous avez le permis de conduire ainsi qu'idéalement un véhicule.

Vous avez de véritables dispositions commerciales, et en particulier de « prospecteur(rice) ». Vous êtes très à l'aise avec les outils informatiques et en particulier avec les bases de données.

En terme de personnalité, vous êtes travailleur(se), impliqué(e) et assez autonome, ce qui ne vous empêche pas de rechercher un job vraiment en équipe au sein d'une petite structure très dynamique.

Vous êtes ambitieux(se) et avide de relations humaines de qualité. Mais, votre plus grand potentiel réside dans votre humilité, votre capacité à apprendre, à intégrer et à mettre en œuvre.

5. Contrepartie

Notre structure vous accueille dans des bureaux sympas, dans un centre d'affaires, à quelques minutes en voiture de Dijon. Vous aurez pour vous un poste de travail parfaitement équipé (PC, tel fixe et mob...)

Stage à pourvoir immédiatement ou dans les mois à venir en fonction des disponibilités des candidat(e)s. Poste prévu pour un plein temps 35-39h/semaine ou aménageable le cas échéant en temps partiel.

Rémunération de départ : fixe = 1/3 du smic + commissions + frais

6. Modalités

Adressez-nous CV et lettre de motivation sous la référence : Poste commercial
Confidentialité et réponse assurées.

A l'attention de : Jean-Pierre GIRAUD - jpg Consultants

Centre d'affaires de la Noue, 8 chemin de la Noue, 21600 Longvic

Ou envoyez vos éléments par mail à : giraudjp@jpg-consultants.fr