

**Réf : N-SC****Commercial(e) :****Descriptif de la mission :*****Missions principales :***

- 1) Définir l'approche et la démarche commerciale sur la vente de nos services,
- 2) Participer au développement commercial de notre entreprise.

**Description du stage :*****Le stagiaire sera en charge opérationnelle de :***

- Mise en place du plan d'action commercial,
- Réalisation des scripts de vente et argumentaires de vente,
- Aide à la conception & à la réalisation des supports de communication,
- Création de votre propre fichier de prospects et alimenter la base de données dans le CRM,
- Prospection et actions commerciales téléphoniques,
- Mise en place d'un réseau de distribution,
- Préparation et réalisation d'opérations de mailing ciblées pour développer les ventes,
- Rédaction des propositions commerciales,
- Élaboration des réponses aux appels d'offres,
- Négociation commerciale,
- Gestion et transmission de toutes les demandes et devis,
- Participation à des Salons et autres déplacements relatifs à la vente de nos services,
- Suivi de la facturation des contrats conclus,
- Participation à l'amélioration de notre communication sur nos services et solutions,
- Faire vivre et développer notre image et notre notoriété auprès des entreprises et partenaires.

**Profil :**

*(H/F) Élève en ESC ou BTS-DUT Commercial, doté d'une grande autonomie et ayant le goût pour les lancements d'activités.*

*Aisance relationnelle, goût du challenge commercial, volontaire, esprit créatif, sens de l'écoute, goût des contacts, bonne élocution. Maîtrise des outils bureautiques.*

*Une première expérience de vente par téléphone serait un plus.*

**Votre candidature :**

*Si vous êtes intéressé(e) n'hésitez pas à nous envoyer votre CV + lettre de motivation à : [recrutement@novaleo.com](mailto:recrutement@novaleo.com)*