

Stage Business Developer

Domaine de formation

Commerce, vente, distribution (Distribution - Merchandising, Technico-commercial, Vente, négociation, relation clientèle)

Mission

Au sein d'une start-up de cosmétique bio, vous aidez à **démarcher** des magasins et des grands comptes (services achat) pour **commercialiser** notre gamme de produits cosmétiques bio. Vous développez de nouveaux canaux d'acquisition : recherche de nouvelles méthodes et canaux de ventes, vous identifiez et analysez les opportunités commerciales pour conquérir les grands groupes français. Création d'une liste de prospects, d'une liste de cibles prioritaires, déplacements en point de vente, organisation de rendez-vous et phoning : vous adoptez une approche multi-canal pour parvenir à vos fins. Vous recontactez aussi nos clients actuels afin de proposer nos nouveaux produits et PLV, et vous questionnez sur les retours sur les ventes.

Votre objectif ? Trouver de nouveaux revendeurs et assurer l'implantation d'Atelier Populaire afin de promouvoir la marque en France et à l'international !

Profil

Intérêt pour la **cosmétique naturelle**, avec le **sens du commerce** et la capacité à ne rien lâcher, vous adorez **vendre**, convaincre et voulez participer à la croissance d'une start-up. **Autonome, débrouillard(e)** et **curieux(se)** vous savez prendre des initiatives et élaborer votre emploi du temps. Les déplacements ne vous font pas du tout peur, vous adorez le contact client.

Niveau(x) d'études

Bac +5 et plus - Bac +3 - licence Pro - Bac +4

Date de début de mission

Septembre 2019

Rémunération

800 €/mois

Durée

6 mois

Lieu

Paris 19ème

Envoyer votre CV + LM à elsa@atelierpopulaire.fr