

STAGE COMMERCIAL

PROSPECTION ET RECRUTEMENT D'ADHERENTS

Projet

- Faire passer le nombre d'adhérents du Synabio de 200 à 300 entreprises en 3 ans pour être plus représentatif des transformateurs de la bio. Porter ainsi plus loin le message d'une bio cohérente, exigeante et durable et contribuer à l'augmentation des ressources du syndicat.

Missions

- Identifier et valider des prospects rentrant dans la cible définie par le Synabio
- Les contacter, faire valoir le projet ambitieux du Synabio et mettre en avant les raisons de le rejoindre
- Suivre régulièrement et rigoureusement les adhérents prospectifs
- Etablir des relations de confiance avec tes interlocuteurs et identifier les décideurs
- Faire remonter du terrain les attentes des adhérents prospectifs
- Passer le relais pour accueil / parrainage du nouvel adhérent
- Enrichir les outils et le plan de prospection
- Reporting hebdomadaire de ton activité en lien avec ton responsable dans l'équipe

Profil recherché

- Tu es avant tout, curieux, dynamique et tu as envie d'apprendre et de réussir !
- Tu as une formation en école de commerce ou équivalent BAC + 5, marketing ou ingénieur agronome
- Idéalement, tu as une première expérience commerciale réussie (stages, alternance)
- Tu es à la recherche d'un challenge motivant pouvant te permettre d'évoluer dans une organisation en fort développement.
- Tu sais faire preuve d'écoute, mais aussi d'aplomb et de répondant, pour échanger avec des chefs d'entreprise actuellement adhérents, ou prospects
- Si tu souhaites rejoindre une organisation à taille humaine, engagée, qui porte un projet ambitieux pour la bio ne cherche pas plus loin, le Synabio est fait pour toi !

Conditions

- De juillet à décembre 2021 (6 mois)
- Basé à Paris 14ème
- Indemnité : 700 €/mois

Contact : charlespernin@synabio.com