



Offre de stage Responsable commercial - septembre 2019

La société

Société Coopérative d'Intérêt Collectif, créée à l'initiative de plusieurs acteurs de la consommation responsable (Croix-Rouge Insertion, DreamAct, la Fédération Envie, label-emmaüs, Solidar'Monde/Artisans du Monde...) et administrée par ses salariés, des acteurs de la consommation responsable, et d'autres parties prenantes (associations, sympathisants...), éthi'Kdo créera et commercialisera la première carte cadeau multi-enseignes éthique et solidaire.

Disponible auprès du grand public à partir d'octobre 2019, elle sera utilisable en une ou plusieurs fois chez les structures partenaires :

1. Pour s'offrir des produits éthiques, dans des boutiques physiques de produits neufs engagées dans la consommation responsable ou chez les acteurs associatifs du réemploi/réutilisation.
2. Pour se procurer des produits éthiques en ligne dans les boutiques solidaires d'associations, dans les marketplaces et sites e-commerce de la consommation responsable.
3. Pour faire un don directement à une association partenaire (protection de l'environnement, aide aux démunis, urgence humanitaire, recherche médicale...).

Les missions du responsable développement commercial

Dans le cadre de son développement, éthi'Kdo recherche son responsable développement commercial. Directement rattaché au Président de la coopérative, ses missions seront les suivantes :

- Participer à la définition de la stratégie commerciale d'éthi'Kdo auprès des clients professionnels (entreprises et comités d'entreprises),
- Décliner opérationnellement la stratégie commerciale :
 - Prendre en charge les différentes étapes des processus de vente (prospection commerciale, réalisation des devis, prise de commandes, facturation, gestion de l'expédition des cartes...),
 - Participer aux RDV commerciaux,
 - Organiser la présence d'éthi'Kdo lors des salons professionnels,
 - Gérer la relation avec les plateformes de référencement pour les CSE,
 - Créer et gérer la page LinkedIn d'éthi'Kdo.
- Décliner l'offre RSE auprès des clients professionnels :
 - Organiser les ateliers de sensibilisation à la consommation responsable dans les entreprises,
 - Mettre en œuvre les partenariats entre entreprises et associations d'intérêt général.

Et plus globalement définir et déployer la stratégie commerciale d'éthi'Kdo auprès de ces clients BtoB.



En fonction des besoins de la société, le responsable développement commercial sera amené à venir en soutien des autres membres de l'équipe pour des missions ponctuelles.

Date

Le poste est à pourvoir à partir du 1^{er} septembre 2019.

Statut et évolution

Le poste est un stage de 6 mois, basé à La Ruche dans le 20^{ème} arrondissement de Paris.

Possibilité d'évolution en fonction des résultats obtenus.

Rémunération

A définir selon profil et expérience.

Profil recherché

Formation et expérience

Bac +5 en stage de fin d'études de commerce/marketing (école de commerce, sciences po, master d'université...)

Une première expérience similaire serait un plus.

Compétences requises

- Très bonnes capacités relationnelles et de conviction,
- Connaissance et compréhension des enjeux de la vente en BtoB,
- Forte autonomie et sens de l'organisation,
- Bonne maîtrise du pack office,
- Capacité d'adaptation pour s'adapter à l'environnement mouvant d'une start-up,
- Appétence et connaissance du secteur de la consommation responsable,
- Volonté de s'investir dans une start-up sociale innovante à fort impact.

Candidatez dès maintenant en envoyant votre CV et lettre de motivation à hello@ethikdo.co sous la référence "stage responsable développement commercial".