

Stage commercial BtoB

Durée : 6 mois à partir de janvier 2024

Localisation : Grenoble



Bric à Barac est la start-up qui révolutionne l'aménagement des espaces de travail avec des cloisons innovantes et responsables. Nous voilà lancées dans la phase de commercialisation, une nouvelle étape de l'aventure ! **Nous sommes donc à la recherche d'une stagiaire en master commercial ou gestion de projet pour renforcer notre équipe.**

Aujourd'hui, nous sommes en mesure de répondre à un besoin grandissant des entreprises. L'innovation de notre solution est son plus grand point fort, mais comme toute innovation, elle représente également un challenge de taille, pourquoi changer notre manière de faire ? **C'est ici que le challenge commercial commence !**

Ça te dirait de rejoindre l'aventure et de renforcer l'équipe Bric à Barac ? Innovation, environnement, société, nous essayons de mettre en place tout ce qui est possible pour un monde plus vertueux ! N'hésite plus, nous n'attendons que toi !

Missions :

Mener la prospection

Développer des partenariats avec des prescripteurs

Réaliser des mesures de la performance de prospection et proposer des pistes d'amélioration

Participer et mener une partie des entretiens "rencontre et étude du besoin"

Définir les pistes d'amélioration produit selon les retours clients

Les missions peuvent évoluer en fonction des besoins du moment et de tes envies. Rejoindre une jeune start-up t'offre la possibilité de voir de plus près les différentes activités d'une entreprise et de participer directement au développement de l'entreprise.

Profil recherché :

BAC+4 en formation commerciale BtoB ou en gestion de projet

Une spécialisation dans l'innovation serait préférable

Force de proposition

Autonome

Enthousiaste

Impliquée

Mais surtout : Engagée pour un monde plus responsable et équitable !

Si tu es intéressée, rendez-vous sur le lien dans la publication, ou [ici](#)