

BUSINESS DEVELOPER

Stage de 6 mois | À partir de mars 2023
Niveau Master

| Tes (futures) missions

- Participer à la détection de besoins : soutien à l'inbound marketing, mapping de prospects, création d'argumentaires de vente, pilotage d'actions commerciales directes (salons, réseaux, e-mailings, etc.) en vue de décrocher des RDV clients.
- Contribuer à la bonne réalisation du cycle de vente de nos solutions, sur les deux marques Agence 636 et Silgoweb : avant-vente, RDV, négociation et signature. Soutien à la rédaction de réponses aux appels d'offre.
- Assurer la veille commerciale relatives aux deux marques Agence 636 et Silgoweb
- Soutien aux activités de communication en vue de maximiser la visibilité commerciale des agences : développement du Social Selling
- Développer une mission "bonus" : qui s'inscrit dans nos objectifs mais (surtout) qui te fait vibrer !

| Notre agence

Installée au cœur de Toulouse, notre SCOP, société participative et coopérative, constitue un écosystème unique de deux agences spécialisées en social media et référencement.

Belles références, expertise reconnue, valeurs fortes : c'est ça notre **ADN** !

| Nos engagements

REJOINS une équipe de passionné·es en Social Media et Référencement

INTÈGRE une société aux valeurs fortes tournée vers l'avenir et l'impact positif des entreprises

SOIS RECONNU.E et valorisé·e dans tes missions

DÉCOUVRE notre écosystème pour développer ton réseau professionnel

TRAVAILLE à la fois en télétravail et dans un lieu atypique : Etincelle Coworking en plein centre de Toulouse (qui propose le meilleur café de la ville rose)

Pour candidater

Explique-nous pourquoi tu souhaites nous rejoindre en nous faisant parvenir ton CV et une courte présentation de ta motivation à ugo@silgoweb636.com **avant le 24 février prochain** ! Nous ferons une première sélection pour des entretiens avant d'annoncer notre choix.

