

Stage en Business Développement

Présentation de SoftPower : La société SoftPower SAS offre des solutions complètes en simulation mécanique, analyse de données, intelligence artificielle et gestion de machines haute performance et cloud. Elle est en partenariat avec Altair, leader mondial dans l'édition et la commercialisation de logiciels de calculs scientifiques. Les solutions proposées couvrent un large spectre de domaines en ingénierie comme la mécanique, le génie civil, l'électronique, l'électromagnétisme etc.

Pour plus d'information sur SoftPower et ses activités, consulter le lien ci-après :
<https://softpower-sas.fr/>

Description du poste : Afin de développer nos activités en France et en Afrique du nord, nous recherchons des candidats étudiants motivés et désireux d'apprendre par des réalisations pratiques sous la responsabilité directe d'un manager expérimenté. Le Business Développeur est responsable de la prospection proactive des prospects, de la gestion des leads/contacts et de la création de pipelines. Ce poste aura un impact direct sur notre succès en fournissant des prospects qualifiés aux gestionnaires de comptes pour la création d'opportunités. Vous rejoindrez une entreprise dynamique qui grandit dans un environnement compétitif. Vous travaillerez en partenariat avec les équipes marketing de SoftPower et d'Altair, les ingénieurs d'applications et l'ensemble de l'organisation pour créer de nouvelles opportunités de vente dans des comptes clés ciblés sur plusieurs secteurs d'activités. Dans ce rôle, vous bénéficierez des conseils et de la formation nécessaires pour devenir un expert en vente de technologies tout en maîtrisant l'art du démarchage téléphonique et des campagnes de prospection ciblées par e-mail. Vous développez le pipeline et participez au cycle complet de vente. Si vous souhaitez développer vos compétences en vente, apprendre sur le terrain et lancer votre carrière dans la vente, cette opportunité est faite pour vous.

Principales responsabilités :

- Suivis quotidiens des prospects
- Réunions de qualification avant-vente
- Interactions quotidiennes avec les clients par e-mail et par téléphone
- Mise à jour quotidienne du CRM et LinkedIn Sales Navigator
- Création de devis et gestion de l'ensemble du processus de vente pour des cas spécifiques
- Réunions d'équipe avec les services commercial, techniques et marketing
- Planifications stratégiques de dépassement systématique des objectifs
- Créer des opportunités de vente et planifier des réunions avec les dirigeants clés

- Un effort continu pour faire avancer l'entreprise et les clients avec un esprit « gagnant-gagnant »

Compétences à apprendre lors du stage :

- Meilleures pratiques pour susciter l'intérêt des responsables et des managers supérieurs dans des comptes cibles
- Amélioration en communication professionnelle, confiance au téléphone et rédaction des courriers électroniques professionnels
- Exposition au travail du terrain sous la responsabilité d'un manager expérimenté
- Meilleures pratiques de présentations dans un processus de vente
- Vendre la valeur dans un environnement compétitif

Compétences et qualités souhaitées

- Etudiant(e) en formation en école de commerce ou d'ingénieur ou en marketing
- Français courant, Anglais écrit et oral
- Compétences organisationnelles pour la planification des tâches et des priorités et gestion des tâches quotidiennes via le CRM
- Capacité à communiquer efficacement la valeur des logiciels proposés
- Excellentes capacités de présentation et d'écoute
- Solides compétences rédactionnelles et verbales pour une communication quotidienne efficace
- Fort désir d'apprendre et une passion pour être dans la vente
- Créatif(ve), intelligent(e) et ambitieux(se)

La bonne éthique de travail et l'esprit de compétition sont indispensables

Lieux d'emploi : Versailles (78) avec la possibilité de télétravail ponctuel

Date de commencement : Plus tôt possible

Durée de stage : 4 à 6 mois

Gratification :

- Gratification mensuelle de 800 € à 1000 € selon le niveau d'expérience
- Prime de fin de stage en fonction de l'atteinte des objectifs
- Remboursement de l'abonnement transport à hauteur de 50% (sur justificatif)

Envoi de candidature :

CV + lettre de motivation courrier électronique à l'adresse suivante: admin@softpower-sas.fr