

Stagiaire commercial (H/F) 6 mois - Début février 2019

Qui sommes-nous ?

Reconnue **entreprise sociale et solidaire**, RézoSocial a été fondé en **2013** sur **deux constats** : d'une part plusieurs millions de personnes sont aujourd'hui en situation d'exclusion, d'autre part l'informatique est un formidable levier d'insertion et représente le secteur d'activité qui recrute le plus.

Pour y répondre, RézoSocial propose des **parcours de retour à l'emploi professionnalisants dans l'informatique sur des postes de technicien ou développeur** pour une période de deux ans. Bénéficiant en parallèle de leur travail d'un suivi socio-professionnel et d'une formation continue, 90% des salariés en insertion retrouvent un emploi pérenne.

Nous mettons en œuvre notre **expertise informatique** à travers **trois prestations** pour les entreprises :

- 1) L'**infogérance** à destination des PME ou des structures associatives (maintenance, hotline, etc.).
- 2) Le **développement d'un logiciel de suivi de bénéficiaires** dans les structures d'insertion (SIAE, etc.).
- 3) La **réponse aux clauses sociales**, via de la sous-traitance informatique.

Nos résultats attestent de la qualité de nos réalisations : **RézoSocial a déjà séduit plus de 180 clients professionnels et réalise un chiffre d'affaires annuel de plus d'un million d'euros.**

Qui recherchons-nous ?

Aujourd'hui, notre principal enjeu est d'**accélérer notre développement en élargissant et fidélisant notre portefeuille clients sur nos trois prestations**. Pour ce faire, nous recherchons un « **Stagiaire commercial** ».

Ce dernier, en fin d'année scolaire, en césure... sera recruté en **stage**, encadré par la Responsable commerciale et fortement intégré / responsabilisé. La durée de son implication sera de **six mois à plein temps**, avec un **démarrage en février 2019**.

Une **formation généraliste** type Ecole de commerce ou post-bac type « négociation commerciale », « action commerciale » ou « techniques commerciales » (IUT, DUT, BTS, etc.) sera appréciée.

Au-delà de compétences techniques, RézoSocial recherche **quelqu'un de passionné, engagé, ouvert, et avec la volonté / l'envie de contribuer à un projet utile socialement**. Et un peu geek quand même !

Pour quoi faire ?

Les principales missions du stagiaire seront :

- De **gérer les prises de contact entrantes** : accueil téléphonique, emails.
- De **gérer les bases prospects** : critères, recherche et renseignement de fichiers, priorisation, etc.
- De **prendre contact avec les prospects** : emailing, relances téléphoniques, salon, conférence.
- De **participer aux actions de vente** : RDV client, négociation, préparation d'offres.
- D'**entretenir la relation avec les clients existants** : fidélisation, reportings, événements.
- De **mettre à jour les supports de communication** (plaquettes, site internet, etc.).

Il aura également pour mission de participer à la **communication quotidienne de RézoSocial** via son site internet et ses réseaux sociaux (publication de contenu, élargissement de l'audience).

Vous êtes intéressé(e) ?

Envoyez-nous votre CV et votre lettre de motivation à mdebenaze@rezosocial.org

Attention : Nous n'acceptons **pas** de candidature en alternance sur ce poste.