



Stage de fin d'études - Business Developer B2B & Collectivités

Durée: 5 à 6 mois. Lieu : Paris. Disponible à partir de Janvier/Février 2020.

Convertible en CDI à l'issue du stage.

Phoenix Mobility est une jeune start-up innovante qui développe une solution de conversion de véhicules thermiques en véhicules 100% électriques. Notre mission : rendre la mobilité propre accessible.

Il y a plus d'1 milliard de véhicules thermiques (essence et diesel) aujourd'hui sur terre, et l'urgence du changement climatique veut que nous passions demain à une flotte de véhicules entièrement électrique. Mais sont-ils économiques pour tous en terme de prix et pour la planète en terme de ressources ? Et que va-t-on faire du milliard de véhicules existants ? Les envoyer tous à la casse et produire un nouveau milliard de véhicules électriques pour les remplacer ? Pour faire face à ces enjeux, nous avons développé une solution de conversion de véhicules thermiques existants en véhicules 100% électriques, à la fois économiques pour les clients et pour la planète.

Niveau de responsabilités

Le candidat reportera directement aux CEO et COO cofondateurs.

Mission

Ta mission est de contribuer au développement commercial et la croissance de Phoenix Mobility sur le marché des flottes automobiles en France.

En contact direct avec les fondateurs, tes missions se divisent en 2 chantiers :

Prospection commerciale

Segmentation du marché et mise en place de plans de prospection :

- Identifier des sociétés / collectivités dans les différents segments
- Prioriser et identifier les donneurs d'ordre chez ces prospects.
- Mettre en place un plan de prospection associé à ces prospects

Qualification des prospects :

- Mettre en place des techniques de qualification efficaces.
- Mettre en place un plan d'action et des techniques de prospection selon les différents canaux d'acquisition ou typologie de prospects.
- Générer des leads et prendre des rendez-vous
- Répondre aux besoins en collaboration avec les équipes techniques

Gestion des comptes, suivi et reporting:

- Suivre l'activité en se basant sur des KPI pertinents.



- Relancer et viser à augmenter les taux de conversion
- S'occuper de la gestion des comptes dans les différentes étapes du funnel.

Réponse à appels d'offres et construction de propositions commerciales:

Construction de propositions commerciales:

- Assister l'équipe technique et marketing dans la construction des propositions commerciales
- Etre garant de la qualité de la proposition commerciale
- Présenter au client la proposition commerciale

Réponse à appels d'offres:

- Détecter les appels d'offres et appels à projets pertinents
- Piloter la réponse en collaboration proche avec les équipes techniques et marketing

Compétences

- Très bon relationnel
- Capacités d'analyse synthèse et compétences rédactionnelles
- Capacités d'écoute et de restitution claire d'informations
- Très bonne maîtrise d'Excel et Powerpoint
- Réactivité et rigueur, toujours au service du client

Qualités

- Autonomie et capacité d'adaptation
- Proaction et force de proposition
- Orienté résultat

Ce que ce stage vous apporte

- Rémunération : 800€ à 1100€ bruts + 50% des transports
- Travailler avec une équipe dynamique dans un cadre très agréable
- Intégrer à 100% une start up qui entame son décollage avec de belles perspectives de développement
- Servir une belle cause et se battre pour des valeurs écologiques et sociales.

Le poste est basé dans les locaux Parisiens de Phoenix Mobility. Le télétravail est possible.

Pour envoyer votre candidature :

CV + LM à envoyer par mail à join@phoenixmobility.co

Merci de mentionner dans l'objet l'intitulé du poste

Pour en savoir plus sur Phoenix Mobility :

Site web : <http://www.phoenixmobility.co>

Facebook: <https://www.facebook.com/PhoeMob/>

Linkedin: <https://fr.linkedin.com/company/phoenix-mobility>

Ils parlent de nous sur [Europe1](#), [Automobile-Propre](#) et [Le Dauphiné Libéré](#).