



Stage ou apprentissage - Junior Business Developer / Inside Sales (H/F)

Durée: de 6 à 12 mois. Disponible à partir de Février 2021

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 électriques. Mais sont-ils économiques pour tous en termes de prix et pour la planète en termes 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/la stagiaire ou alternant.e reporte directement au CRO, cofondateur.

Vos missions :

Véritable relais entre les clients et les ingénieurs commerciaux, vous détectez et qualifiez les besoins de celles et ceux qui adopteront demain notre produit.

Vous avez déjà un minimum d'expérience à un poste d'inside sale et aimez les challenges au quotidien. Vous êtes responsable de la génération et du management de leads sur un secteur défini et travaillez en pleine collaboration avec les équipes sales.

Le rôle de l'Inside Sales est essentiel puisqu'il ou elle est le premier interlocuteur de l'entreprise envers les prospects et clients. Il ou elle se doit donc d'être empathique, rassurant et persuasif.

Vos Tâches :

- Génération et qualification de leads (Inbound – Outbound) afin de les transformer en prise de rendez vous.
- Identification des besoins et prospection : email/téléphone/ réseaux sociaux.
- Faire découvrir les solutions de Phoenix Mobility via la prospection sur cibles et territoires donnés.
- Nurturer les contacts dans le temps, en gardant contact avec les interlocuteurs.
- Mise à jour des dossiers de toutes les interactions de vente avec les prospects et les services internes à l'aide de nos plateformes CRM (Pipedrive) et marketing.
- Répondre aux demandes commerciales entrantes.



Profil recherché :

- École de commerce ou bac plus +3 à 4
- Vous êtes tourné.e vers l'autre, curieux/curieuse et avec une véritable fibre pour la vente. Vous êtes organisé.e, capable de suivre vos targets dans le temps avec empathie et curiosité. Vous avez envie de performer au sein d'une entreprise qui saura vous faire évoluer et devenir un.e professionnel.le des ventes.
- L'Inside Sales travaille aussi en soutien du marketing sur l'organisation et les retours des évènements organisés (salons, conférences, webinars...)

Qualités

- Dynamique
- Déterminé.e et persistant.e
- Autonome et esprit d'initiative
- Bon relationnel
- Rigueur

Ce que Phoenix Mobility vous apporte

- Rémunération : en fonction du niveau d'études + 50% des transports
- Obtenir une meilleure compréhension de l'environnement entrepreneurial
- Intégrer à 100% une start up qui entame son décollage avec de belles perspectives de développement

Le stage se déroule à Paris, dans nos locaux à la Défense. Le télétravail est absolument envisageable en fonction de vos qualités d'organisation.

Pour envoyer votre candidature :

Remplissez ce formulaire : <https://forms.gle/gpfriCbaAVJJbvwr6>

Pour en savoir plus sur Phoenix Mobility :

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

Nos valeurs: <https://www.phoenixmobility.co/valeurs-phoenix-mobility/>

L'équipe: <https://www.phoenixmobility.co/equipe-phoenix-mobility/>

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

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