



Business Developer

Paris (75018)

Stage - Dès que possible

A propos de Kalendry

Kalendry est une startup éditeur de logiciel, spécialisée dans l'optimisation de la prise de rendez-vous sur internet (www.kalendry.com).

Sa clientèle couvre de nombreux métiers transverses nécessitant une gestion de prise de rendez-vous (cibles : Commerciaux, Immobilier, Opticien, Retail ...).

Profil recherché :

- À partir de bac +3 +4, +5 en école de commerce ou équivalent universitaire
- Etre à l'aise par téléphone.
- Rigueur, autonomie, organisation ainsi qu'une forte capacité rédactionnelle.
- Outils utilisés : Word, PowerPoint, Internet

Missions :

Après une période de formation et d'initiation à nos produits, vous choisissez votre secteur puis démarchez avec notre équipe de vente.

Vous constituez un portefeuille de clients et accompagnez les clients lors de la prise en main des outils (SAV) et assurez la relation client.

Les différentes missions qui seront confiées :

-- Commercial

- Organiser les fichiers de prospections
- Planifier des actions d'emailing
- Relance téléphone et identification des prospects chauds

- Organiser les suivis de prospection en utilisant un CRM
- Constituer un portefeuille clients

-- Marketing

- Veille concurrentielle
- Enrichissement des supports commerciaux
- Enrichissement du support en ligne - Centre d'aide (FAQ)

-- Gestion de projet

- Assistance au chef de projet : remonter des retours clients et planifier des évolutions produits

Durée / lieu / rémunération

- Stage conventionné
- Offre valable tout au long de l'année.
- Vous serez basé dans nos bureaux parisiens (75018)
- Rémunération : selon la convention de stage

Postuler

Envoyez votre CV et lettre de motivation par e-mail à : contact@kalendry.com

Nous restons disponibles pour toute question complémentaire.