

Stage développement marketing et commercial



FillnDrive, c'est qui ?

Nous sommes convaincu que les véhicules respectueux de l'environnement sont l'avenir. C'est pour cette raison que nous avons fondé FillnDrive, dans le but de fournir des solutions digitales (SAAS) à destination des entreprises du secteur des véhicules Hydrogène, Gaz naturel et électrique.

Nous avons conçu une application mobile permettant le paiement et la recharge dans les stations hydrogène, le développement d'une solution de monitoring (SCADA) pour les stations, le développement d'un boîtier embarqué dans les voitures, et plein d'autres projets passionnants sont en route.

FillnDrive fondé, en 2018 par 3 associés, compte à ce jour 10 collaborateurs et souhaite intégrer de nouvelles personnes à l'aventure. Nos équipes sont réparties dans toutes la France: certaines dans nos locaux à Paris; proche de la gare de Lyon; et d'autres en télétravail.

Missions

Tu as pour objectif de faire connaître FillnDrive et d'acquérir un maximum de nouveaux clients. FillnDrive grandit à toute vitesse et a besoin de se structurer, d'acquérir de nouveaux clients et de mettre en place des process de vente, de marketing et d'organisation pérennes.

Les missions sont les suivantes :

- Veille commerciale et alimentation d'une base de données
- Prospection commerciale et prise de rendez-vous clients
- Rendez-vous clients
- Assurer le suivi et la satisfaction des clients existants
- Réalisation d'outils d'aide à la vente (plaquette d'utilisation des outils, mails type...)
- Mise en place d'outils marketing (inbound marketing), réflexion stratégique sur un plan de marketing et de communication
- Améliorer l'image de marque de FillnDrive
- Recherches de subventions et participation à l'élaboration de dossiers de demandes de subventions

Profil recherché

- Tu es étudiant en grande école de commerce ou équivalent.
- Tu as l'esprit entrepreneurial et tu es à l'aise dans l'univers dynamique d'une jeune start up, tu es prêt à "mettre les mains dans le cambouis"
- Tu es autonome et proactif, on a besoin à la fois d'idées et d'action !
- Tu fais preuve d'un véritable savoir-être, d'un excellent relationnel et de fortes capacités d'adaptation
- Une expérience en business development/prospection commerciale est un plus.
- La maîtrise du pack office indispensable (Excel, Word, PPT)
- Tu maîtrises l'anglais
- Stage de fin d'étude souhaité

Contrat

Type de contrat : stage

Durée : 5-6 mois

Date de début : Janvier, Février ou Mars 2021

Lieu : Paris, France (75012) ; Télétravail ponctuel autorisé

Rémunération : à définir en fonction du profil + tickets restaurants et remboursement 50% transports

Tu veux découvrir le quotidien d'une startup dynamique ?

Tu veux développer de nouvelles compétences ?

Rejoins-nous !

Pour candidater, merci d'envoyer un email avec CV et un court texte de motivation à recrutements@fillndrive.com.