

Description de stage

STAGE ASSISTANT(E) DEVELOPPEMENT COMMERCIAL(E) EKLORE-ED NORD-OUEST

Durée minimum : 4 mois. Durée maximum : 6 mois



Le groupe Eklore-ed rassemble les expertises de l'ESC Pau Business School, réputée pour son excellence académique en gestion et en commerce, et du CNPC Sport, un acteur clé dans la formation aux métiers du sport.

Finalités principales de la fonction

- Assurer la promotion et la commercialisation des produits de formation auprès des entreprises et partenaires.
- Entretenir et développer les relations avec les entreprises sport et plus globalement avec le réseau.
- Participer à la mise en relation des candidats en lien avec les besoins des entreprises.
- Participer à la création et l'organisation d'évènements.
- Relance commerciale auprès d'étudiants et entreprises.
- Suivi des recrutements.

Profil de la fonction

Connaissances nécessaires (formation et expérience, niveau études, qualifications nécessaires)

Etudes commerciales Bac + 2/3 minimum
Affinité avec le secteur de la formation
Maîtrise de la bureautique

Compétences requises (savoir-faire, compétences spécifiques à la fonction et à son environnement)

Maîtriser la relation commerciale : prise de contact, techniques de vente
Adapter son organisation de travail aux spécificités du secteur de la formation
Bien communiquer à l'écrit et à l'oral

Comportements professionnels attendus (savoir-être)

Grandes qualités relationnelles
Rigueur et organisation personnelle
Esprit d'équipe
Qualités commerciales
Capacité de négociation
Capacité à convaincre

Contact :

Thibault CHEVALIER

thibault.chevalier@eklore-ed.com

06 99 89 67 72