

Stage/Alternance business developer B2B MTH Coaching

Pourquoi rejoindre MTH Coaching ?

Rejoindre MTH Coaching, c'est d'abord prendre part à une aventure humaine et jouer un rôle clé dans le développement d'une jeune structure, innovante, qui fait bouger les lignes et évoluer les pratiques managériales dans les entreprises, pour répondre aux enjeux du futur of work.

Vous voulez permettre à plusieurs dizaines de milliers de collaborateurs de se sentir à la fois sereins et efficaces dans leur travail ?

C'est notre mission et bientôt la vôtre !

Nous facilitons le quotidien des RH, des managers et de leurs collaborateurs avec une solution d'accompagnement personnalisé et clé en main via notre plateforme de coaching à distance. Nous développons les compétences et apportons un soutien à la carte, au bon moment, pragmatique et efficace, pour des salariés plus performants, engagés et bien dans leur travail.

MTH Coaching a des ambitions de développement et d'acquisition rapide de nouveaux comptes et recherche pour cela son futur stagiaire business developer B2B, pour une durée de 6 mois minimum, en support du responsable du développement commercial.

Quelles sont les missions ?

Le stagiaire / alternant contribuera activement au développement de notre service de coaching à distance, pour nous aider à relever nos défis : trouver de nouveaux clients, de nouveaux partenariats et développer nos relations presse.

Voici les missions principales qui vous attendent (et qui peuvent évoluer selon le profil et le contexte), en soutien du responsable du développement commercial :

- Participation à la construction d'argumentaires de prospection téléphoniques, de campagnes d'e-mailing et linkedin, à destination des DRH et des directions métiers de nos différentes cibles
- Enrichissement et qualification des contacts à cibler
- Prospection multicanale pour décrocher des RDV qualifiés : prospection par téléphone à froid et à chaud (au moins 40% de la mission), par mails, via LinkedIn, participation à des salons
- Suivi / reporting des activités de prospection, qualification de la base de données dans notre outil CRM Pipedrive
- Veille sur les appels d'offres marchés publics

- Aide dans la préparation et la réponse à certaines propositions commerciales / appels d'offres
- Participation à la construction et mise à jour de supports de communication : plaquette commerciale, dossier presse, dossier investisseurs (pitch deck)
- Suivi de projet chez certains clients
- Recherche de partenariats potentiels
- Veille concurrentielle, analyse du marché

Ce stage se déroule sous un format hybride : 3 jours par semaine en télétravail et 2 jours dans un espace de co-working dans l'ouest de la région parisienne (Rueil Malmaison - Montesson).

Quel est le profil recherché ?

C'est avant tout votre personnalité, vos expériences et votre potentiel qui feront la différence.

Les plus qui sont importants pour nous :

- Votre esprit entrepreneurial et votre capacité à travailler en autonomie et à distance : dynamisme, flexibilité, capacités d'adaptation et d'organisation, prise d'initiative, curiosité.
- Vos compétences humaines et relationnelles, votre écoute et votre empathie
- Votre aisance en situation de prospection, de vente et votre sens de la relation client
- Vos compétences digitales et votre maîtrise d'Excel et Power Point
- Votre enthousiasme pour rejoindre une petite structure, en proximité avec le responsable commercial et la dirigeante

Les prérequis :

- Votre formation commerciale : dernière année d'école de commerce ou mastere business development
- Une première expérience commerciale / business development avec une dimension prospection / chasse

Comment nous rejoindre ?

Envoyez-nous votre CV et votre Lettre de motivation à l'adresse suivante :

contact@mthcoaching.com

Si votre candidature est retenue, nous vous proposerons un premier entretien de 30 min. Une seconde étape consistera à réaliser une mise en situation et un entretien structuré. Notre stage est à pourvoir à partir de janvier 2023 pour une durée de 6 mois minimum.

Nous insistons sur le fait que ce stage s'effectue en grande partie en télétravail (3 jours par semaine).

Ce stage est rémunéré comme convenu conventionnellement et légalement.