

Stagiaire Chargé de Développement Commercial H/F - Paris La Défense

La société :

Focus Patient est une start-up dédiée aux acteurs du monde de la Santé. Nous proposons aux industries de santé (laboratoires pharmaceutiques, associations, ...) des études comportementales permettant mieux comprendre les malades pour améliorer leur prise en charge.

Dans le cadre du développement de notre activité, nous sommes amenés à renforcer notre équipe en proposant un poste de **Stagiaire Chargé de Développement Commercial (h/f)**

Les missions :

Intégré(e) à la direction commerciale et après avoir reçu une formation sur les offres commercialisées par Focus Patient, vous participez notamment à :

- La cartographie des entreprises cibles (interlocuteurs, fonctions, contact...) et de l'éco-système pour alimenter et mettre à jour du CRM.
- La prospection et la prise de rendez-vous.
- La détection de projets et la qualification des opportunités
- La gestion d'un reporting régulier pour assurer le suivi de la prospection.
- La préparation et l'organisation des rendez-vous clients avec le responsable de clientèle

Profil :

Bac +2, DEUG, BTS Management des unités commerciales ou Action commerciale ou DUT Techniques de commercialisation minimum.

- Motivé(e), tenace, et doté(e) d'un excellent relationnel, vous aimez les challenges dans une structure où la prise d'initiative est valorisée
- Enthousiaste, curieux, déterminé (e) font partie de vos qualités.
- Vous aimez le contact téléphonique. Bonne expression orale et conviction sont les atouts majeurs pour réussir cette mission.
- Vous êtes « connecté(e) » et maîtrisez les outils informatiques

Informations pratiques :

- Durée : 4 à 6 mois à partir du mois de Mars 2018
- Stage rémunéré

Contact :

Merci de faire parvenir votre dossier de candidature (CV et lettre de motivation) à contact@focus-patient.com.