

## **Chargé.e de développement commercial**

### **Alternance : Contrat d'apprentissage**

**Société :** KOPAJJOY

Kopajoy, jeune start-up lyonnaise, lauréate du Réseau Entreprendre, conçoit des expériences ludiques et fédératrices pour les familles.

Ces expériences se déclinent sous forme de jeux, activités et coffrets aventure qui sont commercialisés :

- En B2C : directement auprès des familles, via le site web
- En B2B : auprès d'établissements qui accueillent des familles (hôtels, clubs de vacances et résidences tourisme)

Pour participer à son expansion auprès des clients B2B, Kopajoy cherche un.e chargé.e de développement commercial en alternance à partir de la rentrée 2020.

**Niveau d'études requis :** Bac +1, Bac +2, Bac +3

**Nb de postes à pourvoir :** 1

**Nombre de postes restants :** 1

**Domaine(s) du poste :**

- Commerce - Vente - Distribution
- Achat

**Début de mission :** 07/09/2020

**Localisation du poste :**

Lyon - Rhône (69) - FRANCE

**Langues souhaitées :** Anglais

### **Fonction ou mission :**

En tant que business developer, vous travaillez en étroite collaboration avec la présidente de Kopajoy au développement des relations commerciales avec :

- les clients professionnels (hôtels, clubs et résidences...)
- et les fournisseurs (imprimeurs, fournisseurs de jouets...).

#### **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & RELATIONS CLIENTS (80% du stage)**

- Identification et qualification des prospects
- Création d'un argumentaire commercial adapté
- Prospection et prise de contact (mail, LinkedIn, téléphone)
- Préparation et participation aux rendez-vous clients
- Rédaction des devis
- Suivi des livraisons et de la satisfaction client
- Représentation de l'entreprise lors de salons et événements
- Stratégie commerciale : veille concurrentielle, analyse de la performance commerciale, élaboration du plan d'actions commerciales

#### **ACHATS & RELATIONS FOURNISSEURS (20% du stage)**

- Identification et qualification des fournisseurs (comparaison selon les critères de prix, délais, qualité...)
- Rédaction des cahiers des charges et des appels d'offres
- Définition d'accords-cadres

Selon vos envies, compétences et capacités d'adaptation, il sera possible de découvrir d'autres facettes de l'entreprise en participant à d'autres activités (vente B2C, conception produit, R&D...).

### **Profil :**

Pour développer les relations clients et fournisseurs de Kopajoy, nous cherchons avant tout une personne dynamique avec un très bon sens relationnel.

- Vous avez de bonnes capacités de communication orale et écrite. Vous êtes à l'aise pour prendre contact avec des clients et fournisseurs.

- Vous êtes proactif et aimez être force de proposition.

- Vous aimez les challenges et avez envie de mettre votre énergie au service d'une start-up en pleine croissance.

- Vous savez gérer votre temps et travailler en autonomie (au bureau, en déplacement ou en télétravail) pour mener à bien les tâches qui vous sont confiées.

- Formation dans le domaine de la vente

- Connaissance des outils bureautiques (Word, Excel)

- Optionnel :

Connaissances du secteur de l'hôtellerie/tourisme

Véhiculé et permis B pour des déplacements occasionnels en Rhône-Alpes

Maîtrise de l'anglais

### **Détails pratiques :**

#### **A LA CLÉ DE VOTRE ALTERNANCE**

Lors ce stage, Kopajoy vous propose de contribuer activement à l'expansion d'une jeune start-up en :

- Développant les relations prospects et fournisseurs.

- Participant à la construction de la stratégie d'acquisition client.

- Rejoignant une équipe sympa et motivée, dans des bureaux neufs, au cœur de l'écosystème start-up lyonnais.

#### **INFORMATIONS PRATIQUES**

- Pour candidater :

Envoyez votre CV et le rythme de l'alternance à Marion Pirazzi : [marion@kopajoy.fr](mailto:marion@kopajoy.fr) au plus tard le 5 juillet 2020

- Lieu du stage :

Kopajoy - Pôle d'entrepreneurs LYVE

49 Avenue Rosa Parks / 69009 Lyon

Accès facile en bus (C6, C14, 19) et en voiture (A6, sortie Ecully)