

Stage – Business Developer (F/H)

Résumé :

- Disponibilité : dès que possible
- Localisation : Montreuil, 93100
- Durée : jusqu'à 6 mois

À propos :

NOIL est la 1^{ère} solution de conversion électrique de véhicules deux et trois roues à essence (dit « rétrofit »). Dans le cadre du décollage de son activité, NOIL cherche un Business Developer. Rejoindre l'équipe NOIL, c'est participer à l'accélération de la transition vers une mobilité urbaine durable !

Descriptif/ Missions du poste :

En collaboration étroite avec l'équipe dirigeante, tu participeras activement au développement commercial et à la croissance de NOIL. Tes missions seront notamment les suivantes :

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de NOIL.
- Identifier, mettre en place et gérer des partenariats commerciaux BtoB et marketing en faveur du développement BtoC.
- Identifier, déployer et animer un réseau d'installateurs agréés.
- Assurer le suivi des interactions avec les prospects BtoC.
- Participer au choix des outils commerciaux notamment CRM.
- Développer des outils internes de suivi, notamment tableau de bord et création de KPI.
- Si la situation sanitaire le permet, animer des événements et participer à des salons professionnels.



Profil recherché :

- Capacité à convaincre, aisance à l'oral ;
- esprit d'analyse et de synthèse ;
- autonome et responsable ;
- organisé(e), rigoureux(euse) ;
- être force de proposition et avoir de l'intérêt à participer au développement de nouveaux projets ;
- connaissance du monde du 2 roues est un plus.

Pour candidater, envoyez votre CV par email à l'adresse suivante avec un paragraphe de présentation : contact@noil-motors.com

ils parlent de NOIL

franceinfo:



L'USINE
NOUVELLE