

Stagiaire commercial H/F

Durée : 2 mois (non rémunéré)

Description de Vianeo

Fort de 15 ans d'expérience dans le Management de l'Innovation, Vianeo accompagne les grands-groupes et les ETI dans la conduite de leurs projets innovants. La solution Vianeo repose sur une méthodologie exclusive de business design qui permet aux organisations de définir la stratégie d'accès marché de leurs innovations.

Nos clients sont : LVMH, Macif, Apave, Framatome, CEA, CNRS, Université Sorbonne, etc.

Notre VISION : Vianeo aide les équipes à aligner leur stratégie d'innovation sur leur stratégie d'entreprise.

Notre MISSION : Les solutions de Vianeo accélèrent la création de valeur des projets exploratoires.

Nos VALEURS : Bienveillance, Audace, Curiosité, Sens du partage, Intégrité, Écoute.

Description de l'offre

Nous recherchons une personne pour accélérer le leadership de Vianeo au sein des grands-groupes et des ETI.

Votre rôle est de :

- participer activement au déploiement de la stratégie commerciale
- suivre les prospects en lien avec l'équipe commerciale
- établir un listing précis de prospects potentiels
- inviter les prospects et les clients aux événements : webinaires, salon Viva Technology...

Profil recherché

- Aisance avec l'outil informatique (Excel, Google Drive...). Une connaissance du CRM Hubspot serait un plus ainsi que de LinkedIn et de Sales Navigator. Mais aussi d'outils d'automatisation tels que Phantombuster, Lemlist, etc
- Autonomie et proactivité
- Une connaissance du monde des grandes entreprises serait un plus
- Qualités rédactionnelles et relationnelles

Lieu : stage en présentiel à Sophia Antipolis - 630, route des Dolines, Ophira 2 - 06560 Valbonne (3 jours de télétravail possibles par semaine).

Contact : Elise FAURE - 06 79 81 09 77 - e.faure@vianeo.com