

## STAGE [Césure ou fin d'études] | Développement commercial (H/F)

Ressource Consulting est un **cabinet de conseil opérationnel en achats**.

Depuis 2009, le cabinet accompagne les Directions d'entreprise souhaitant optimiser de manière durable leurs achats indirects sur 4 axes de performance : financière, environnementale, organisationnelle (gestion et métier) et humaine en prenant en compte les usages.

Notre ambition est d'optimiser les dépenses de nos clients tout en améliorant leur performance opérationnelle globale. Après un diagnostic approfondi basé sur les données collectées et notre expertise des thématiques traitées, nous mettons en place des plans d'actions concrets validés par nos clients : (re)définition des besoins, construction d'une nouvelle politique interne, développement de partenariats clients-fournisseurs, simplification des process de gestion, optimisation fiscale en dépassant la réalisation de simples enjeux économiques.

Nos clients sont les Directions Générales, Financières, Achats, Ressource Humaines, RSE et Métiers d'entreprises de plus de 500 collaborateurs, de tous secteurs d'activité, notamment : le luxe, la distribution spécialisée, les services aux entreprises, les loisirs, l'industrie, les laboratoires pharmaceutiques.

[www.ressource-consulting.fr](http://www.ressource-consulting.fr)

### Description du poste :

Pour soutenir le développement du cabinet, Ressource Consulting vise à structurer son activité commerciale pour déployer avec succès son plan d'action auprès de ses clients.

Le/la stagiaire aura pour principale mission de seconder le directeur associé, en charge du développement commercial du cabinet, dans les missions suivantes :

#### **Prospection commerciale :**

- Cibler des entreprises prospects (Grands groupes, ETI, PME) et les interlocuteurs clés
- Animer des opérations de prospection directe (téléphone, mail, LinkedIn) en concertation avec les prestataires du cabinet en place
- Prise de rendez vous
- Participer à l'élaboration et à la rédaction des propositions commerciales

#### **Paramétrer et exploiter les outils de support à l'activité commerciale :**

- LinkedIn Sales Navigator : paramétrer et exploiter des recherches automatisées de prospects
- Sales Force : renseigner les différents éléments permettant la mesure de la performance commerciale
- Développer et structurer une contrathèque client
- Actualiser les différents supports de présentation du cabinet

**Suivi et pilotage de l'activité commerciale :**

- Suivi et analyse du chiffre d'affaires via Power Bi
- Analyse de la performance des opérations de prospection via Power Bi

**Communication :**

- Alimenter en contenus notre nouveau site internet et notre page LinkedIn

Points forts du poste :

- Une mission variée et stimulante aux côtés de l'associé en charge du développement commercial du cabinet dans un environnement de services BtB (multi clients / secteurs d'activités)
- Vous apprendrez au quotidien et contribuerez significativement à l'accélération de l'activité commerciale du cabinet
- Vraie proximité du management - Equipe dynamique à taille humaine (moyenne d'âge 30 ans)
- Parcours d'intégration et de formation aux méthodes et outils de travail propres au cabinet.
- Une liberté de moyens ainsi qu'une grande confiance sont accordées aux collaborateurs qui proposent des idées et outils contribuant à l'amélioration des pratiques du cabinet.

Profil recherché :

- De formation école de commerce ou ingénieur, vous justifiez d'une première expérience en développement commercial dans l'univers du BtoB.

Nous apprécions les compétences/qualités suivantes pour ce poste :

- Organisé(e), autonome, persévérant(e)
- Fibre commerciale et orienté(e) résultats
- Aisance avec les chiffres : sens de l'analyse et de la synthèse
- Aisance orale et parfaite expression écrite en français
- Maîtrise du pack Office (Word, Excel, Power point)
- Connaissance de Sales Force et Power Bi appréciée
- Enthousiasme, proactivité, aisance relationnelle.
- Excellente communication orale et écrite en français.

Autres informations :

- Rémunération : 1200€ brut, des tickets restaurants d'une valeur journalière de 10€ dont 50% pris en charge par l'entreprise, 50% du titre de transport.
- Nos locaux sont situés à Paris 9ème (Métro Cadet ligne 7 ou Grands Boulevards ligne 8,9)
- Accès au dispositif de télétravail régulier de la société (1 jour par semaine) à l'issue du premier mois d'intégration en présentiel.

Processus de recrutement :

- Candidature à adresser à : [candidatures@ressource-consulting.fr](mailto:candidatures@ressource-consulting.fr)
- Le premier entretien avec la chargée de recrutement est un entretien de prise de contact : un échange téléphonique pour vous présenter Ressource Consulting et le poste, et écouter vos attentes et motivations.
- A l'issue de cette prise de contact, si les conditions sont réunies, vous passez nos tests de recrutement spécifiques à Ressource Consulting. Il s'agit de deux séries de tests en ligne articulées autour d'exercices de logique & raisonnement, de rigueur & concentration.
- L'entretien qui suit est un entretien animé par l'associé en charge du développement commercial du cabinet.
- Au-delà de cette phase d'entretiens et indépendamment du processus de sélection, le candidat aura la possibilité de se construire un parcours d'entretiens « sur-mesure », au travers d'échanges avec les collaborateurs, lui permettant de mieux appréhender notre métier ou de découvrir certaines facettes du cabinet (intégration et formation continue, politique commerciale, politique RSE...).

Pour toute question sur cette offre d'emploi, n'hésitez pas à contacter Clémence MOREAU | [cmoreau@ressource-consulting.fr](mailto:cmoreau@ressource-consulting.fr)