

# Stage business developer - 6 mois

## La société :

OKF La Mokabox est une start-up, créée en 2016 de torréfaction de café. La société est composée d'une activité pour les entreprises et d'une autre pour les particuliers. En forte croissance, OKF est partenaire de plus de 100 entreprises pour les accompagner au quotidien dans leur pause café.

## Les missions :

Votre rôle est stratégique dans le développement et l'expansion d'OKF. En tant que business developer, vous assistez le fondateur sur l'ensemble des missions de développement commercial. Les missions s'orienteront autour des axes suivants :

### Prospection commerciale

- Identification de nouveaux prospects
- Génération de lead qualifiés (prise de contact, prise de rendez-vous...)
- Mise en oeuvre de technique de ventes variées (mailing, phoning, réseaux, linkedin...)

### Offres commerciales

- Planifier des démonstrations produit pour les prospects qualifiés

### Analyses

- Mettre en place un reporting complet et pertinent
- Suivi des campagnes de prospection

## Profil recherché :

Nous recherchons une personne motivée, rigoureuse, et dotée d'un excellent relationnel. Vous êtes en année de césure ou stage de fin d'étude, de formation école de commerce ou équivalent, et vous répondez aux compétences ci-dessous :

**OBLIGATOIRES** : Bon(ne) communicant(e), compétitif(ve), excellente orthographe, goût pour la vente, esprit entrepreneurial, force de proposition et analytique

**SOUHAITABLES** : Première expérience de vente, maîtrise d'Excel

Si vous rêvez de prendre part à un challenge motivant, nous sommes prêts à vous accompagner aussi loin que vos ambitions vous porteront.

## Informations diverses :

Stage rémunéré, basé à Paris, d'une durée de 6 mois à partir de janvier 2019

**Pour postuler, envoyez votre candidature à : [jobs@o-kf.fr](mailto:jobs@o-kf.fr)**