



Stagiaire Sales/Key Account Manager

Proposition :

GET recherche un(e) stagiaire Sales/Key Account manager afin d'intégrer notre équipe. En pleine phase de lancement de la startup, votre rôle sera de promouvoir GET auprès de nos futurs partenaires pour élargir notre portefeuille clients. Puis de suivre, développer et enrichir les relations avec ces derniers.

GET :

GET est une startup qui permet de générer des applications natives intégrant un e-commerce très rapidement et facilement. La technologie développée en 2015 par Adrien Touati (Figure importante du net en France), a été repensée et relancée en 2017 par deux jeunes entrepreneuses dynamiques. Fauchon, Lavinia, Côme nous ont déjà fait confiance.

GET est une plateforme (BO) qui permet de générer des applications mobiles m-commerce, en moins d'une heure, moyennant un abonnement mensuel très accessible (une version basique et une version premium).
Nous souhaitons vraiment démocratiser l'application mobile, principalement pour les petits et moyens commerçants, tout en proposant un super design et une expérience utilisateur simplifiée. Il s'agira également de développer des applis éphémères dans le cadre d'opérations marketing « one-shot » (éditions limitées, collections capsules par ex). En tant que startup jeune et ultra prometteuse, nous cherchons donc quelqu'un qui partage notre enthousiasme et notre passion pour la tech :)

Mission du stage :

Sales :

- Déterminer les cibles et contacts à prospecter
- Sourcing et prospection téléphonique ciblée des leads partenaires prometteurs
- Démarchage des interlocuteurs clés comprenant la présentation du concept GET (pitch)
- Mise en place et suivi du concept GET chez les partenaires

Key Account Management :

- Autonomie de gestion d'un portefeuille de clients partenaires
- Amélioration du processus d'onboarding clients
- Accompagnement et conseil personnalisé auprès de nos clients : sélection des produits disponibles, l'installation de leur équipement, optimisation de la visibilité print et online
- Veille sur l'évolution globale et la cohérence du portefeuille GET

Profil :

De formation commerciale (minimum Bac+4) avec un intérêt pour la restauration, le retail et/ou la tech. Vous avez une première expérience réussie au sein d'une startup ou d'un grand groupe en Sales, vous êtes capable de gérer un portefeuille important de clients et de leur proposer des solutions spécifiques et innovantes.

Autonome et dynamique, vous avez la fibre commerciale et souhaitez développer vos compétences en contribuant au succès de l'entreprise.

Excellent(e) communicant(e), vous aimez et savez travailler en équipe.

Comment postuler ?

Donnez-nous 3 raisons pour lesquelles vous seriez LA bonne recrue & envoyez-nous votre CV au plus vite à : job@get.my

Informations :

Date de début : Janvier 2018 / Localisation : Paris centre

Type d'embauche : Stage de 6 mois / Rémunération : Évidemment / Important : Convention

En savoir plus sur nous ? www.get.my