

Business Development - Stage

LoungeUp - Paris (75010)

4 à 6 mois

Convention de stage obligatoire

Présentation de l'entreprise :

LoungeUp est une start-up française basée à Paris qui propose une plateforme de gestion de la relation client (Portail client, scénarisation d'envoi de messages et CRM) à destination de l'industrie hôtelière. Elle permet aux hébergeurs de simplifier le séjour de leurs clients (checkin, réservation de services, chat avec l'hôtel, recommandations touristiques, etc.) tout en récoltant et consolidant des données clients très utiles pour eux. L'entreprise a 7 ans, est rentable et est en forte croissance (plus de 1 800 hôtels déjà utilisateurs du service).

Pour plus d'informations sur nos activités, vous pouvez consulter le site web suivant : <http://www.loungeup.com>.

Descriptif du Poste :

En perpétuelle croissance, LoungeUp recherche un(e) assistant(e) Business Development pour une durée de 4 à 6 mois, disponible dès que possible à Paris (10ème) pour épauler l'équipe déjà en place. Les missions sont variées :

- Appréhender les bases de clients, prospects. Procéder à des enrichissements, segmentations et à l'élaboration de discours différenciés selon les cibles et les produits.
- Au travers d'opérations de marketing direct, ou de phoning, susciter l'intérêt, détecter des projets, qualifier les besoins, prendre des rendez-vous pour les commerciaux.
- Prospection Commerciale en français et en anglais
- Optimiser les occasions de contact pour développer les ventes



- Préparation et organisation des participations aux salons et conférences B2B en France et à l'international
- Etude de marché : détection de nouveaux marchés ou nouvelles catégories de structures à prospecter
- Participation, en fonction des besoins, aux rendez-vous clients

Profil recherché :

Vous effectuez une formation Bac+3/+5 école de commerce ou formation universitaire similaire. Une expérience professionnelle dans le domaine serait un atout. Nous cherchons avant tout une personne avec un excellent relationnel et ayant une appétence pour le milieu des start-ups, la technologie et ses applications.

Rigueur, autonomie, polyvalence et envie d'apprendre sont des atouts indispensables pour ce poste. Commercial(e) dans l'âme, une connaissance du tourisme et du secteur de l'hébergement au sens large (hôtels, acteurs technologiques, ...) sera un plus.

Anglais courant nécessaire (nous travaillons avec des clients dans plus de 15 pays). L'espagnol serait un plus.

Rémunération variable envisageable en fonction de l'atteinte et du dépassement des objectifs.

Si votre profil correspond à cette offre, postulez en envoyant votre candidature à gregoire.werth@loungeup.com.

