

Sujet 4 : Business Developer

Objectifs

Contribuer à la croissance commerciale de l'entreprise en identifiant de nouvelles opportunités, en structurant le pipeline de prospection et en participant au développement du CA et à la fidélisation client.

- Réaliser une veille active sur des marchés spécifiques
- Savoir segmenter un marché, identifier et qualifier de nouveaux prospects (B2B)
- Participer à l'amélioration du CRM (Pipedrive) et au suivi du pipeline commercial
- Développement commercial opérationnel (Prospection multicanale : Téléphone, e-mail, LinkedIn)
- Collaborer en équipe sur la création de contenus (posts, newsletters)
- Contribuer à la préparation de propositions commerciales et de partenariats

Profil recherché

Étudiant(e) Bac+5 en école de commerce ou université (spécialisation Business Development / Marketing B2B)

Compétences attendues :

- Bonne compréhension de la vente technique et appétence pour les environnements technologiques
- Autonomie, curiosité, sens du contact, aisance orale et écrite (français et anglais)
- Intérêt pour le secteur nucléaire ou les technologies innovantes

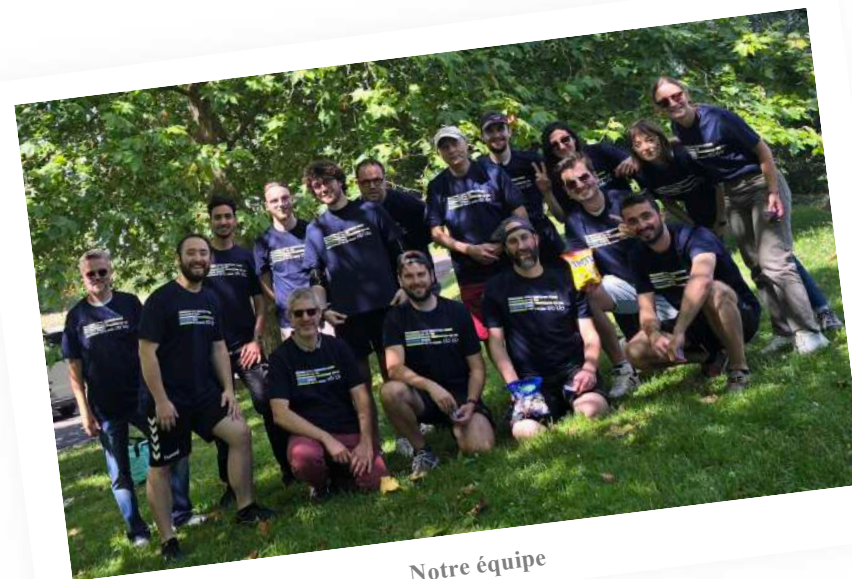
Informations

PME créée en 2013 avec un effectif de 16 personnes et 2 à 3 stagiaires / an

Durée du stage : 4 à 6 mois (A partir de janvier 2026)

Localisation : Colombelles à 5 minutes de Caen

Secteur d'activités : Ingénierie en objets connectés



Notre équipe

