

## UN(E) ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) Stage (6 mois) / Nantes



Dans le cadre de sa stratégie Digitale, le **Groupe Beneteau** a lancé **Band of Boats**, un portail de services européen ([www.bandofboats.com](http://www.bandofboats.com)) pour faciliter l'entrée dans le monde du nautisme. En parallèle de cette plateforme, Band of Boats conçoit et commercialise un outil de gestion de flotte à destination des loueurs professionnels de bateaux sous la marque DIGITAL NAUTIC. Une des priorités actuelles de Band of Boats est l'augmentation significative du nombre d'utilisateurs de cet outil et l'amélioration de la qualité du service client.

### Vos missions

Rattaché(e) au responsable commercial, nous recherchons un stagiaire pour soutenir le développement de DIGITAL NAUTIC en France/Europe du sud.



#### Soutenir la stratégie de prospection de nouveaux clients

Prospection commerciale B2B:

- Identification des clients B2B prioritaires
- Prises de RDV en vue de planifier des démonstrations.

Benchmark concurrence:

Etude concurrentielle (collecte informations plateformes concurrentes, différenciation)



#### Être un interlocuteur clé dans le suivi et la gestion du portefeuille clients existants.

Gestion du portefeuille clients:

- Paramétrage des comptes clients
- Suivi des demandes support après-vente en collaboration avec les responsables des ventes

### Votre profil

De formation supérieure, de niveau Bac +4 à Bac +5 en écoles de commerce, vous recherchez un stage de 6 mois ou un stage pour une année de césure, au plus tard pour janvier 2020.

#### Connaissances nécessaires :

- Maîtrise obligatoire de l'anglais et de l'espagnol. La connaissance de l'italien est un plus.
- Maîtrise des outils informatiques (Excel et PowerPoint)
- Connaissance des CRM (Pipedrive), trello, plateforme e-mailing (SendinBlue)

**Un plus :** La connaissance du monde du nautisme !

#### Qualités attendues :



**Créativité et curiosité** il est nécessaire de constamment innover pour faire face à la concurrence, d'avoir de nouvelles idées et bien sûr de les partager.



**Relationnel et appétence pour l'échange commercial**, car être à l'écoute du client est la clé du succès !



**Capacités d'analyse** car il faut savoir identifier les prospects et mener une étude concurrentielle pour prendre les bonnes décisions !



**Force de proposition** : savoir prendre les devants et défendre ses idées pour qu'elles performant est essentiel ... Un esprit entrepreneurial !

Rejoignez notre jeune équipe dynamique dans nos locaux où il fait bon vivre situés sur l'île Beaulieu (incubateur Octopus géré par la société Lengow). Café, thé, tisane, fruits et céréales à volonté !

Envoyez votre candidature à **Tristan De Quillacq** : [t.dequillacq@bandofboats.com](mailto:t.dequillacq@bandofboats.com)