

Business Developer Junior – stage

Localisation	19 bis boulevard Poissonnière, 75002 Paris
Contrat	Stage
Durée	6 mois
Début du contrat	Maintenant !
Salaire	1.000 € bruts/mois
Niveau de qualification	Bac+5
Modalité de travail	Temps complet sur place et/ou télétravail

Sitowie, une jeune pousse qui bouleverse les codes de la construction

Sitowie est une *start-up* hébergée au WAI Paris. Notre équipe experte (docteurs, ingénieurs, architecte), dynamique et pluridisciplinaire d'une dizaine de personnes est spécialisée dans la durabilité des bâtiments. Nous travaillons sur la dégradation des matériaux, leur maintenance et, avant tout, sur le potentiel d'optimisation existant. Nous développons un logiciel applicatif dédié à l'analyse du vieillissement des bâtiments à partir du *Building Information Modeling* (BIM).

Nous créons de la valeur au travers de trois axes :

- Conception et exécution : pour des bâtiments plus durables aux coûts de construction maîtrisés ;
- Stratégie de maintenance : anticipation et optimisation des opérations de maintenance et des coûts associés ;
- Vente et acquisition d'actifs : aide à la décision et valorisation d'actifs.

A ce jour, nos clients sont des collectivités locales et des bailleurs sociaux pour des missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage et pour l'utilisation de Predibat, notre plateforme SaaS.

Description du poste et missions

Durant votre stage, vous aurez comme mission principale de prospecter les collectivités publiques et les bailleurs sociaux. En liaison étroite avec le responsable du pôle Business, vous initierez de nouveaux contacts, gèrerez des leads, organiserez des rendez-vous et des démos et participerez à la structuration des process commerciaux.

En tant que stagiaire Business, vous participerez également aux missions suivantes :

- Enrichissement de la plateforme ;
- Création et amélioration des documents commerciaux ;
- Participation à des salons et évènements ;
- Proposition de partenariats techniques et commerciaux.

Profil recherché

- Un(e) passionné(e) avec un esprit d'équipe, autonome, rigoureux(se) et curieux(se), de bonnes capacités relationnelles pour mener des projets dans une ambiance collaborative ;
- Jeune diplômé(e) ou en dernière année d'un diplôme école de commerce ou de management ;
- Une forte motivation « Sales » avec un appétit d'ogre
- Une première expérience avec des clients serait un plus ;
- Des compétences sur LinkedIn seraient appréciées.

Candidatez :
Envoyez-nous votre CV et lettre de motivation à recrutement@sitowie.fr