

Assistant(e) Commercial(e) - Stage 6 mois

Descrição da função

Rattaché(e) au Team Leader Western Europe basé en Allemagne (parlant français couramment), vous participez activement au développement commercial des revêtements Skai sur les marchés B2B (mobilier, automobile, transport, etc.), en apportant un soutien opérationnel aux équipes commerciales, en analysant les opportunités de marché, et en contribuant à la fidélisation client.

1. Prospection et développement commercial

- Identifier de nouveaux prospects (fabricants, distributeurs, architectes, designers...).
- Mettre à jour et enrichir la base de données (CRM - Sales force).
- Prendre contact et qualifier les leads.
- Préparer des propositions commerciales en lien avec les équipes.

2. Support aux équipes commerciales

- Préparer les rendez-vous clients (analyse de comptes, argumentaires).
- Suivre les demandes d'échantillons et les devis.
- Assurer le suivi post rendez-vous et relancer les contacts.

3. Veille marché et concurrentielle

- Analyser les tendances de la décoration, du mobilier et autres secteurs de l'industrie.
- Identifier les positionnements concurrents et les évolutions produits.
- Participer à l'élaboration d'un benchmark produit/marché.

4. Communication & marketing opérationnel

- Collaborer à la création de supports commerciaux (présentations, fiches produits).
- Participer à l'organisation d'événements (salons, journées clients, webinaires).
- Contribuer aux campagnes de communication (emailing, réseaux pro, etc.).

Requisitos

- Niveau requis : Bachelor (Bac+3) ou Master (Bac+4/5). Ecole de commerce en Alsace ou en région parisienne privilégiées, en lien avec les implantations géographiques des clients.



Identificação da vaga
REF87115E

Área funcional
Marketing and Sales

Local
Neuilly-Plaisance

Pessoa jurídica
ContiTech France SNC

- Sens commercial développé et aisance relationnelle.
- Rigueur, autonomie et esprit d'initiative.
- Bon niveau de communication écrite et orale (français bilingue et anglais niveau B1-B2 -> conversations professionnelles régulières en anglais). Le niveau d'anglais sera testé durant l'entretien de motivation.
- Maîtrise du Pack Office (Excel, PowerPoint) – une connaissance d'un CRM est un plus.
- Maîtrise du cycle de vente B2B.
- Techniques de prospection et de qualification commerciale.
- Compréhension du fonctionnement d'un acteur industriel à l'international.

O que oferecemos

Vous souhaitez prendre la route avec Continental, rejoindre une entreprise présente sur le secteur depuis 60 ans, qui permet de vous former, d'évoluer sur un parc machines divers et variés, de participer à des journées familles où on peut s'amuser, une salle bien-être avec une masseuse où l'on peut se détendre ? N'hésitez pas à postuler à notre offre en ligne.

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

Quem somos

Continental développe des technologies et des services pionniers pour une mobilité durable et connectée des personnes et des marchandises. Cette entreprise technologique fondée en 1871 propose des solutions sûres, efficaces, intelligentes et abordables pour les véhicules, les machines, la circulation et le transport. En 2021, Continental a réalisé un chiffre d'affaires de 33,8 milliards d'euros et emploie actuellement plus de 190 000 personnes dans 58 pays et marchés. Le 8 octobre 2021, l'entreprise a fêté ses 150 ans d'existence.

Continental, à travers sa marque Skai, est un acteur majeur dans le développement et la fabrication de surfaces innovantes, principalement destinées aux secteurs de l'automobile, du mobilier, de l'architecture d'intérieur et des transports. Skai est reconnu pour ses revêtements haut de gamme, alliant esthétique, durabilité et fonctionnalité.