



## OFFRE DE STAGE Business Development

### DESCRIPTION

L'innovation, l'entrepreneuriat et les startups sont des thématiques qui te passionnent ? Tu aimes animer, communiquer, créer, inventer, coordonner, faire bouger les lignes, motiver ?

The Bridge cherche un(e) Business Developer pour développer la commercialisation de nos offres et coordonner la mise en place et la réussite de nos programmes d'accompagnement. En équipe avec le responsable des programmes Startups, tu évolueras dans un environnement à taille humaine où pro-activité, agilité et motivation sont nos leitmotivs.

### MISSIONS

- Génération de leads et sourcing des entreprises/startups
- Prospection terrain, téléphonique et mailing
- Gestion du CRM, et garant de la qualité des données
- Suivi de la relation clientèle (prise de rendez-vous, relances, préparation des proposition commerciales, suivi facturation)
- Relations avec les partenaires & mise à jour des supports commerciaux

### SAVOIRS et SAVOIR-ÊTRE

- Tu es familier ou sensible à l'écosystème entrepreneurial et startup
- Autonomie et débrouillardise sont dans ton ADN
- Tu te reconnais dans ces caractéristiques : imagination, créativité, énergie, présence, communication, motivation, ténacité, bonne humeur, rigueur, et envie de progresser dans cet univers !

### INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : Stage de 2 à 6 mois

Indemnisation : selon barème légal

Démarrage : septembre/octobre 2018

Lieu : 2 avenue du blanchissage 84000 Avignon

Merci d'envoyer CV + tout autre document témoignant de ta motivation et de ta créativité à l'adresse email : [rh@thebridge.fr](mailto:rh@thebridge.fr)