

Informations sur le stage

Intitulé du stage : « Participation aux démarches d'acquisition de prospects lors du salon SIMA-SIA 2019 (Paris) »

Département : 22 (Côtes d'Armor)

Ville : LANNION

Site : COPEEKS SAS, 4, Rue André Marie Ampère, 22300 LANNION – <http://www.copeeks.fr>

Durée du stage : 1 mois

Stage rémunéré : Non

Période souhaitée : Février 2019

contact : contact@copeeks.fr

description du stage

Activité de l'entreprise

COPEEKS [contraction de « Collaborative Peeks »] est une jeune start-up créée en avril 2016 à Lannion (22). Au travers de la gamme "Peek", elle commercialise une solution de boîtiers connectés utilisés pour un suivi intelligent des bâtiments d'élevage et des parcelles de productions végétales. Nos configurations -tout inclus- intègrent un pack de boîtiers connectés autonomes, un agent conversationnel et une plateforme web en mode cloud. La solution permet un suivi précis via une synthèse adossant images et vidéos en haute-qualité et données de capteurs.

Votre rôle

Sous la responsabilité du dirigeant-fondateur et de la responsable commerciale de la société COPEEKS, il vous sera confié un travail de consolidation des prospects et projets qualifiés en vue d'une démarche active lors du salon SIMA / SIA 2019 sur lequel la société COPEEKS envisage une présence en 2019. Vous serez en charge de la préparation des outils de promotion et prospection nécessaires à notre présence sur cet évènement. Vous serez amené à appuyer et accompagner les démarches de prospection clientèle sur les segments les plus dynamiques et consolider les approches marketing sur cet évènement.

L'objectif du stage

L'ambition du stage est d'accompagner l'équipe COPEEKS durant le salon SIMA / SIA 2019 qui se déroule sur Paris à la mi-Février 2019 afin de consolider les contacts et relations initiées avec les multiples prospects avec qui la société COPEEKS a entamé des échanges. Les tâches suivantes vous seront confiées durant la période de présence en entreprise :

- Analyser la liste des prospects dans l'outil CRM avec lesquels les discussions et relations sont les plus avancées.
- Rédiger une liste des prospects à contacter durant l'évènement sur la base de la liste des exposants
- Consolider les documents nécessaires à la promotion des nouvelles offres et packages commercialisés par Copeeks.
- Participation à la mise en œuvre du process commercial et des outils associés
- Participer à la déclinaison de la stratégie marketing et commerciale durant le salon.

Votre profil

Formation souhaitée

- Institut Universitaire de Technologie / Licence Pro
- BTS Commerce International

Compétences et qualités personnelles recherchées

- Marketing et prospective, prospection commerciale, vous avez une bonne connaissance du monde du commerce, êtes curieux(se), faites preuve d'initiatives et d'une grande capacité d'adaptation et d'autonomie. Vous êtes également doté(e) d'une excellente communication aussi bien à l'oral qu'à l'écrit et vous êtes organisé(e). L'esprit d'équipe est indispensable. Une bonne maîtrise de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral est indispensable à la bonne réalisation de la mission.
- Votre esprit d'analyse et votre implication dans la compréhension du besoin client vous permettront d'évoluer dans une structure dynamique, et passionnée d'innovation. Votre aisance rédactionnelle et votre facilité à communiquer seront également des facteurs clés de succès.

Le plus de l'offre

Le stagiaire va intégrer une start-up en pleine croissance qui adresse le segment de l'agriculture de précision actuellement perçue comme une révolution dans ce domaine. Les objets communicants et les technologies vidéo sont des domaines technologiques en plein essor. Ils arrivent à grande vitesse dans notre quotidien. Ces compétences sont actuellement de vrais atouts pour répondre aux attentes des métiers de demain.