

OFFRE D'ALTERNANCE LYON (69) - SEPTEMBRE 2022 BUSINESS DEVELOPER JUNIOR

A l'époque, tout a commencé avec ce couple fondateur : Evy et Jarl ANDERSON

Déjà en 1942, à chaque fois que Jarl s'entretenait avec un client, il était sincèrement intéressé d'apprendre leurs besoins individuels, confiant que son expertise pourrait leur fournir la solution parfaite. Evy, avec son œil aiguisé veillait à ce que le travail soit toujours effectué avec précision et s'assurait que tous les processus et les matériaux étaient durables.

Depuis leur création il y a 75 ans, l'héritage de Jarl et Evy se perpétue. Avec le même état d'esprit avant-gardiste, nous continuons à repousser les limites des solutions d'espace de travail, toujours guidé par notre passion pour le service complet, les solutions innovantes, l'ergonomie, la durabilité, la qualité et le design.

Nous vous offrons l'opportunité de rejoindre une entreprise aux valeurs fortes ayant à cœur de faire réussir ses collaborateurs.

Dans un environnement en mouvement, comment Kinnarps accompagne la stratégie des entreprises vers les enjeux d'aménagements et d'espaces de travail de demain?

Dans sa dimension internationale et multiculturelle, Kinnarps tient un rôle clef auprès des entreprises.

Visionnaire et consciente des nouveaux schémas d'organisation du travail de ses clients, Kinnarps propose des solutions d'aménagement d'espaces de travail collectifs et individuels.

En partant du postulat que l'organisation au travail évolue, confirmé par les nouvelles méthodes de travail mises en place, notamment le télétravail, Kinnarps crée au sein d'une même structure différents espaces de vie dit "formels" et "informels". L'objectif étant que le collaborateur puisse évoluer au cours de sa journée dans ces différentes dimensions, selon la tâche effectuée.

A l'image de l'environnement dans lequel elle s'inscrit, Kinnarps est en perpétuel mouvement et ne cesse de réinventer les solutions d'aménagement d'espaces proposées auprès de ses clients avec toujours les mêmes objectifs : Accompagner le déploiement de leur stratégie, répondre aux enjeux organisationnels et humains de demain et créer des espaces individuels et collectifs de travail propices au business et à l'épanouissement professionnel et personnel.

Votre objectif :

L'objectif est de mobiliser vos compétences hybrides pour accompagner les entreprises vers leur projet de transformation en proposant des solutions d'aménagement d'espaces de travail qui répondent à la stratégie déployée.

Vos missions :

Prospection :

- Identifier les potentiels business et définir la stratégie commerciale à mettre en œuvre pour rendre l'approche efficace : prospection téléphonique, envoi de documentations commerciales, mise en place d'un réseau de prescripteurs, invitation aux conférences, visites showroom, renseignements CRM.

Suivi et développement de comptes clients :

- Fidéliser et développer les comptes clients existants avec pour indicateur de performance une augmentation du chiffre d'affaires généré,
- Identifier et piloter les projets d'aménagements clients : Construire et encadrer les réponses aux appels d'offres en recherchant et centralisant les informations demandées, mener les soutenances de dossiers chez les clients,
- Développer les réseaux de l'entreprise : Identifier les nouveaux interlocuteurs chez les clients et proposer de nouvelles solutions d'aménagement en lien avec le marché,
- Assurer un suivi régulier des besoins exprimés via le CRM interne de l'entreprise et répondre à toutes demandes commerciales et/ou techniques des clients.

Négociation commerciale :

- Identifier et analyser le besoin exprimé par le client afin de proposer des solutions d'aménagement en lien avec leur stratégie,
- Assurer la mise en place des commandes en adéquation avec nos exigences communes,
- Suivre la signature des éléments administratifs et contractuels,
- Inscrire le client dans une relation à long terme en l'accompagnant vers la signature d'accords-cadres,
- Evaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client avec pour leitmotiv la fidélisation et la pérennisation de la relation commerciale.

Support administratif :

- Être l'interlocuteur entre la partie administrative interne (facturation, SAV etc.) et le client externe.

Votre profil :

Nous recherchons un(e) étudiant(e) préparant une formation Baccalauréat +4 ou +5.

Nous attendons de notre futur(e) alternant(e) autonomie, ténacité, organisation, force de proposition, avec une réelle réflexion orientée business.

Une voiture de fonction est mise à la disposition du/ de la Business Developer Junior dans le cadre de l'exécution de son contrat d'apprentissage.

**SI VOUS ÊTES INTÉRESSÉ(E) PAR CETTE OFFRE D'ALTERNANCE, MERCI
D'ENVOYER VOTRE CV ET LETTRE DE MOTIVATION A :**

MAGALIE.DEABREU@KINNARPS.FR

**MERCI DE PRÉCISER LE DIPLÔME PRÉPARÉ AINSI QUE LE RYTHME D'ALTERNANCE (PRÉSENCE ÉCOLE/
PRÉSENCE ENTREPRISE)**

