



Stage de pré-embauche Commercial - Business Developer

-  Stage 6 mois
Début : à partir du 1er décembre 2021
-  Paris
Bac +3 minimum (+4 / +5)

À PROPOS

Depuis 5 ans, Nap&Up travaille à l'amélioration du bien-être en entreprise et démocratise la pratique de la micro-sieste et des temps de récupération en milieu professionnel.

Cette mission se décline autour de deux offres principales :

- la création d'espaces de repos avec notre cocon à sieste et une application d'audios
- une activité évènementielle de sensibilisation aux troubles du sommeil et à la micro-sieste

Nous travaillons aujourd'hui avec plus de 300 clients, grands comptes, établissements de santé, universités etc. Nap&Up repose son développement sur une production éthique et inscrite sur le territoire français. De plus, nous évoluons dans une dynamique d'amélioration continue des process et d'innovation dans nos gamme de produits.

**Tu veux t'inscrire dans un changement sociétal à travers une pratique innovante ?
Rejoins l'aventure d'une start-up en plein développement !**

MISSIONS

Tes missions seront riches et variées. Nap&Up est une startup dans laquelle nous co-développons la stratégie, les offres et les outils.

En lien avec l'ensemble des fonctions de l'entreprise, nous comptons sur des profils forces de propositions. Nous cherchons à agrandir notre équipe commerciale pour faire face aux nouveaux enjeux qui s'ouvrent à nous sur de nouveaux segments de marché. Ce stage a pour objectif une embauche en CDI.

En lien avec la direction commerciale et les CEO, tu ne débuteras pas from scratch et nous serons là pour t'accompagner dans ta prospection. Des objectifs te seront confiés, charge à toi de les réaliser et même de les dépasser. Le marché du bien-être au travail à explosé depuis 2020 !

Si la qualité de vie au travail est un sujet qui attire ton attention, ce job est fait pour toi !
Es-tu prêt à endosser ce rôle avec les missions suivantes :

- Appliquer et co-construire la stratégie de prospection commerciale définie
- Qualifier les prospects et évaluer leur intérêt pour l'entreprise
- Créer et développer ton propre portefeuille clients et générer des rendez-vous
- Traiter les demandes entrantes et suivre tes Deals
- Remonter les besoins et prévisions de tes clients
- Participer aux salons et représenter NAP&UP
- Échanger avec les services marketing et supply pour mettre en oeuvre tes campagnes



PROFIL RECHERCHÉ

Nous recherchons un profil en stage de fin d'étude dans l'objectif de le transformer en CDI à terme. Voici quelques traits de profil que nous aimerions retrouver chez nos candidats :

- Force de conquête client et de proposition, motivé(e)
- Autonome et curieux/curieuse
- Ambitieux/Ambitieuse
- Persuasif/Persuasive
- Rigoureux/Rigoureuse
- Persévérant/Persévérante
- Esprit d'équipe
- Un excellent niveau de Français à l'écrit comme à l'oral, une maîtrise de l'Anglais serait un plus
- Si les mots suivants ne te sont pas inconnus, cela pourrait bien être un atout pour toi : Sales navigator, CRM, Waalaxy, Notion, Scénarios, coldcall, coldmail, CHU, ETI, Grands Comptes...



DÉROULEMENT DES ENTRETIENS

1. Un premier échange téléphonique pour faire connaissance ;
2. Si ton profil match on organise un premier entretien visio avec Mikaël le directeur commercial ;
3. Un échange en présentiel avec Mikaël et les CEO's, puis la découverte de nos locaux Parisiens !



LES "+"

- Tu travailleras avec une équipe jeune et dynamique
- Tu seras dans des locaux en plein coeur de Paris (11e)
- Tu côtoieras de nombreuses startups qui travaillent à côté de nous
- Tu auras le droit de faire la sieste tous les jours



CONTACT

Envoie-nous ta candidature par email avec comme objet d'email :
Stage de pré-embauche // Commercial - Business Developer FRANCE
avec un CV en pièce jointe à : mikael@napandup.com

À très vite !

