

Business developer B2B (stage rémunéré)

Mission :

Tu auras la charge du lancement, du développement et de la gestion complète de notre offre B2B. En collaboration directe avec notre COO et notre Head of procurement , tu auras pour responsabilité de mettre en place des relations commerciales ainsi que des processus durables et fructueux avec nos partenaires business.

Objectifs durant le stage:

- Définir notre offre de produits B2B
- Définir les stratégies commerciale et opérationnelle B2B
- Mettre en place et assurer le bon fonctionnement des suivis logistique, de facturation et de service après-vente B2B
- Créer et présenter un reporting des résultats B2B pour le management

Profil :

- Tu as un Bachelier ou un Master en Marketing, Gestion, Sciences économiques ou Logistique
- Tu es à l'aise en FR-NL
- Tu es Customer oriented
- Tu es créatif(ve) et tu adores trouver de nouvelles idées
- Tu aimes prendre des initiatives et tu es proactif(ve)
- Tu n'as pas peur de mettre les mains dans le cambouis
- Tu adores les produits bio et locaux

Avantages :

- Nous te proposons un stage avec de vraies responsabilités composé de tâches variées et passionnantes et avec un réel impact sur l'entreprise
- Un environnement jeune et dynamique, avec des périodes de travail intenses mais aussi des moments de détente entre collègues
- Des réductions sur le site
- Une rémunération en vigueur chez Actiris (CIP)
- L'opportunité de développer tes compétences dans une entreprise ambitieuse à impact positif pour la société et la planète.

Déroulement des entretiens

Étape 1: Envoie ton CV ainsi qu'un texte de présentation répondant à ces questions :

- Quel est ton parcours et qu'est-ce qui te motive ? Dans quoi es-tu bon.ne ?
- Pourquoi eFarmz ?
- Pourquoi ce job est-il fait pour toi ?

Étape 2: Un appel de 20 min

Étape 3: Un entretien chez eFarmz te sera proposé pour visiter les locaux et échanger en direct