

Stage Business Development 2017-2018 [\(description de poste\)](#)

Profil et compétences

- 18/25 ans
- Expertise « Business Development » / Ventas
- Capacité de négociation, fort relationnel, orienté (e) résultats
- Capacité à s'intégrer dans un univers de start-up / Autonomie

Package

- Période de stage: **Dès Décembre 2017**
- Durée: 3 mois minimum
- Indemnité de stage (Indemnités légales)
- Primes sur objectifs envisageables, selon résultats.

Missions

Relation clients on-line:

1. Recrutement par téléphone et par email
2. Conseils quant aux annonces mises en ligne: mettre des photos, créer de nouvelles annonces
3. Accompagnement client pendant tout son parcours (de la réservation, à l'évaluation de sa location)
4. Remonter des feedbacks utilisateurs pour améliorer nos services

Négociation / Commercial: Nouveau service mis en place

Objectifs

Temps passé

Relation clients on-line:

70%

1. Contacter minimum 10 clients /jour
2. Mini 10 contacts réels / jour avec augmentation du nb annonces / membres + Profils plus complets
3. Augmenter le taux d'évaluation côté locataires
4. Structurer un document de suivi de ces feedbacks

Négociation / Commercial: Nouveau service

30%

- A définir ensemble

Pour **POSTULER** c'est classique et c'est ici www.PLACEdeLaLOC.com/jobs.html ...
Contactez Benjamin