

Assistant.e Commercial.e - Marketing

----- Offre d'alternance -----

NOTRE ENTREPRISE, VOTRE ENVIRONNEMENT

Chez Bouge ta Boite, nous sommes convaincu.e.s que **l'égalité professionnelle** est la clé d'un **futur durable**. Accélérer l'égalité en développant, ensemble et avec **audace**, la place et l'impact des femmes dans l'économie est **notre raison d'être**.

Aujourd'hui, plus que jamais, l'impact économique, social, sociétal et environnemental des femmes n'est plus à prouver. Il est même la clé pour le développement de nos régions et contribue à une société plus équilibrée, plus performante, plus juste. C'est aussi la raison pour laquelle nous avons souhaité inscrire notre engagement dans nos statuts et ainsi devenir « Entreprise à mission ».

Pour répondre à notre ambition, notre entreprise s'articule aujourd'hui autour de 3 piliers :

1. Accélérer le développement des entreprises portées par des femmes avec [Bouge ta Boite](#)
2. Accélérer les carrières des femmes dans les organisations avec [Bouge ton Groupe](#)
3. Accélérer la prise de conscience collective grâce aux actions de [notre équipe](#) et [notre fondatrice](#).



NOTRE RESEAU, VOTRE POSTE

Le **réseau Bouge ta boite** regroupe à ce jour près de **2000** adhérentes – **les Bougeuses** – réparties sur l'ensemble du territoire national. Dans ce contexte, notre objectif est de devenir le **1^{er}** réseau dédié à l'entreprenariat porté par les femmes.

Le pôle Développement a donc pour missions de développer le réseau de femmes entrepreneures, notamment dans son action commerciale (prospection, transformation, fidélisation).

Dans ce cadre, votre rôle consistera – avec l'appui du Directeur du Développement et de l'équipe marketing – à :

1. **Assister le service marketing dans la prospection commerciale et son action marketing**
2. **Réaliser le phoning sortant dans le cadre de la prospection commerciale**
3. **Appliquer les process commerciaux définis par l'organisation**

NOS BESOINS, VOS MISSIONS

- a. S'approprier les process commerciaux de l'organisation, notamment en termes de prospection commerciale
- b. S'approprier l'outil CRM de l'organisation afin de suivre l'activité commerciale
- c. Réaliser le phoning sortant auprès des prospects qualifiés
- d. Atteindre ses objectifs commerciaux dans le cadre du phoning sortant
- e. Réaliser le suivi / reporting du phoning réalisé
- f. Mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue de l'action commerciale
- g. Mettre en œuvre les projets transverses confiés par la direction du développement dans le cadre de l'alternance

NOTRE OFFRE, VOTRE PROFIL

Profil recherché

- **En cours de formation (minimum niveau 5 : BTS année 2 ou 3, Bachelor année 2 ou 3, ...)** dans le secteur de commerce.
- Expérience dans le secteur du commerce
- Connaissance du secteur de l'entrepreneuriat et des réseaux business
- Forte appétence pour les enjeux sociétaux en matière d'égalité professionnelle
- Excellentes compétences en communication et en rédaction
- Forte appétence organisationnelle et rédactionnelle
- Autonomie & Travailler en équipe
- Capacité de synthèse/concision
- Grande curiosité & créativité
- Sens du relationnel
- Sens de l'organisation et de la hiérarchisation de l'information
- Savoir prioriser

Postes à Pourvoir	1 offre d'alternance au siège de l'entreprise (Rennes)
Durée	10 à 12 mois
Disponibilité	A partir d'août 2023
Type d'offre	Alternance
Télétravail	2 à 3 jours / semaine. Une très forte autonomie est demandée
Recrutement	Transmettez votre candidature (CV + Lettre de motivation) à M. Julien KERFORN – Directeur du développement : <ul style="list-style-type: none">• Julien.kerfor@bougetaboite.com