



OFFRE DE STAGE : SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

Vous avez envie de rejoindre une équipe startup jeune et passionnée, convaincue qu'il est possible de mettre en place une économie vertueuse pour l'homme et l'environnement ?

La famille s'agrandit chez Circul'R ! Nous recherchons une/un Sales Development Representative pour soutenir la croissance de notre équipe et qui contribue ainsi à la transition des grandes entreprises vers une économie respectueuse de l'homme et de l'environnement.

Avec qui allez-vous passer vos journées ?

Circul'R est le 1^{er} accélérateur de la transition vers une économie circulaire. Nous faisons le pont entre un réseau de plus de 1000 startups porteuses de solutions sur les 5 continents et les décideurs et intrapreneurs engagés au sein des grandes entreprises. Nous mettons en place des solutions opérationnelles à fort impact environnemental et créons des « success stories » nécessaires à la transition vers une économie circulaire.

Nous sommes convaincus que nous avons les moyens de mettre en place un monde dans lequel les organisations vivent en harmonie avec la nature. Notre cœur de métier est de faciliter la coopération entre les acteurs du changement et les grands groupes afin de faire passer à l'échelle leurs solutions.

Notre équipe de 30 personnes accompagne déjà une trentaine de grandes entreprises dans la mise en place de l'économie circulaire dont: Auchan, Bel, Citeo, Coca-Cola, Decathlon, Heineken, L'Oréal, Sodexo, Unilever, etc. Nos partenaires sont à la fois les entreprises du CAC40 mais aussi des PME, startups ou territoires souhaitant changer la donne.

Nos Valeurs



Spread Positive Vibes #Enjoy

- Venir avec le sourire au boulot/s'autoriser à rire
- Voir le bon côté des choses #optimisme
- Trouver des solutions



Explore to Inspire #Experiences

- Partager ses expériences et ses key learnings
- Laisser de la place pour la découverte et l'inspiration
- Utiliser le storytelling pour faire passer nos messages #saucequipeut



Rise Together #Ambition

- Prioriser là où on souhaiterait être excellent
- Apprendre et s'améliorer constamment
- Apprendre à recevoir et donner des feedbacks
- Etre fier.e de ce qu'on produit



🥰 Sharing is Caring #Bienveillance

- Transmettre nos connaissances dans l'équipe et en externe
- Prendre soin des autres : poser les questions, s'intéresser, proposer son aide
- Être à l'écoute et disponible

Votre mission de Sales Development Representative chez Circul'R :

I/ Générer des opportunités de vente pour Circul'R :

- Définir les prospects cibles avec l'Account Executive référent
- Faire des bases de données de prospects très qualifiés
- Mettre en place des actions de prospection en utilisant différents canaux à disposition (email, réseaux sociaux, téléphone, vidéo) dans un objectif de prise de rendez-vous
- Fixer des rendez-vous avec les prospects
- Être en mesure de qualifier une opportunité

II/ Soutenir l'organisation de la Fabrique Circul'R :

- Organisation d'événements en lien avec la circularité dans les bureaux
- Sourcing de partenaires et de startups
- Animation d'ateliers

III/ Contribuer aux projets transversaux de l'équipe

Et si c'était vous ?

Nous recherchons tout d'abord des passionnés et des personnes convaincues que nous avons aujourd'hui toutes les solutions pour mettre en place une économie respectueuse de l'homme et de l'environnement. En particulier nous recherchons quelqu'un avec :

- une passion pour l'économie circulaire et la vente
- une vraie volonté d'avoir un impact positif au quotidien et auprès de nos partenaires
- idéalement une expérience de 6 mois en tant que commercial.e

Modalités

- Type de contrat : stage de 6 à 9 mois
- Date de début : Septembre 2022
- Lieu : Biarritz ou Paris

Envie de rejoindre l'aventure Circul'R ?

Si cette offre vous a inspirée, pas de raison d'hésiter ! La première impression est toujours la bonne. Envoyez votre CV à candidature@circul-r.com en indiquant "Stage Sales Development Representative" dans l'objet de votre mail.