

## OFFRE DE STAGE / ALTERNANCE

### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

---

Compagnum est une start-up innovante du conseil pour PME (petites et moyennes entreprises) et ETI (entreprises de taille intermédiaire).

Situés à Paris dans le 15e, nous intervenons dans toutes les régions de France. Notre mission : soutenir le développement économique de nos territoires grâce à des PME / ETI fortes et pérennes. Nous accompagnons les dirigeants et leur équipe sur tous leurs projets de croissance avec une expertise forte : la relation des entreprises - territoires. Notre ambition : devenir la marque de référence du conseil en France pour PME et ETI, la première faisant du territoire un levier de transformation pour l'entreprise.

Rompus à l'animation d'écosystèmes, nous avons conçu des méthodes collaboratives pour des résultats rapides en 3 à 6 mois. Nous entretenons au quotidien notre lien avec les territoires et notre ouverture sur l'innovation territoriale, essentielle à la transformation des entreprises locales. Nous cultivons notre culture entrepreneuriale : pour conseiller des dirigeants, il faut l'être soi-même !

### LE POSTE

Responsable du développement commercial rattaché(e) aux Associés de Compagnum, vous aurez à votre charge les missions suivantes :

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de Compagnum sur les 12 prochains mois (segmentation, ciblage, calendrier et plan d'action)
- Contribuer à l'amélioration de nos argumentaires commerciaux : challenger l'existant, construire de nouveaux argumentaires le cas échéant
- Nouveaux clients
  - Constituer des bases de contact (sectorielles, géographiques) de PME et ETI
  - Améliorer notre workflow de contact (e-mail, appels, LinkedIn)
  - Mettre en place une automatisation de notre CRM (Hubspot) selon les principes du *growth hacking*
  - Prendre contact directement avec des dirigeants de PME et ETI
  - Représenter Compagnum dans des salons, à Paris ou en région
- Clients existants, passés ou perdus
  - Mettre en place une démarche de *customer success* et d'analyse des clients passés / prospects perdus
- Piloter les indicateurs de performance commerciale définis dans le plan d'action

### POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Pour participer à une aventure entrepreneuriale à fort impact territorial et vivre l'expérience d'une start-up en croissance ! Manon, en alternance chez nous, vous en parle mieux que nous – nous vous mettons en contact avec elle ! 😊

## **LE PROFIL RECHERCHÉ**

Nous cherchons avant tout des qualités entrepreneuriales : énergie, créativité, esprit d'équipe. Rigueur et structuration sont essentielles ; la connaissance des PME et des collectivités est un plus.

Actuellement en École de commerce / ingénieur, École de marketing et de business development, Science Po

## **L'ÉQUIPE**

- François Verrecchia - Grenoble École de management, Capgemini Consulting, Side Trade, Notify
- Virginie Saks - ESSEC / CNAM, Monitor Deloitte, Constellium, Tous Politiques
- Mathieu Bouda - Audencia, Bearing Point, La République En Marche
- Manon Lejolivet - ESG Sport
- Théo Canella - Sciences Po, collectivité territoriale

## **CONTACTEZ-NOUS**

Virginie Saks – 06.80.45.69.56 - [vs@compagnum.com](mailto:vs@compagnum.com)