

Stage Business Developer

Transformez votre vélo en vélo électrique

A propos :

Virvolt est le leader français de l'électrification de vélos et du reconditionnement de batteries. Notre mission est de transformer le vieux en neuf. Grâce à nos différents kits nous avons la capacité de transformer n'importe quels vélos classiques en vélo électrique. Cette solution permet d'offrir une nouvelle mobilité douce dans les villes françaises de manières plus économiques, plus performantes et surtout plus écologiques ! Nous sommes une équipe audacieuse parce que nous avons décidé de consommer durable, d'acheter du matériel fiable et conçu pour durer. Nous avons pris le risque de ne pas suivre la tendance en essayant de créer quelque chose de nouveau, d'avant-gardiste et conforme à son époque. Pourquoi créer un vélo alors que nous en avons déjà tellement ?

Virvolt aime la cohésion d'équipe, la bienveillance, et le vivre ensemble.
Nous sommes une équipe soudée de jeunes passionnés
Si participer à la révolution Virvolt t'intéresse, tu es au bon endroit !

Après l'électrification de la barre symbolique de 1000 vélos, Virvolt est aujourd'hui présent en région Parisienne mais a pour ambition de rayonner sur l'ensemble du territoire français dès l'année 2021. Dans ce cadre, nous recherchons un business developer pour rejoindre l'aventure et participer à l'évolution de Virvolt.

Sommaire:

Sous la responsabilité du Directeur commercial et marketing, la personne en charge des ventes et de la communauté a pour mission d'offrir un service à la clientèle de qualité, de promouvoir les différents produits & services de Virvolt en adoptant une approche conseil, de convertir un maximum d'opportunités en client et de contribuer à retenir la clientèle existante en assurant leur satisfaction. En tant que personne chargée des ventes et de la communauté, vous serez le premier contact des clients avec Virvolt. Plus spécifiquement, vous serez amené à gérer et accueillir les clients dans l'atelier de Paris, vous serez le pont entre les techniciens et l'équipe commerciale. Vous devrez être attentif aux besoins des clients et leur offrir la solution la plus adaptée à leurs problématiques.

Descriptif du poste :

Relation clients:

- > En charge des ventes physique et au téléphone des différents services Virvolt
- > Assurer la satisfaction des clients au téléphone, sur nos réseaux sociaux et lors des rendez-vous dans l'atelier de Paris
- > Gestion de la facturation et du calendrier des rendez-vous
- > Proposer des solutions lors de réclamations et du suivi de la clientèle

Marketing & Commercial:

- > Présence dans nos différents points de vente : supermarché, atelier parisien, popup store ect
- > Participation aux opérations marketing (street marketing, pop up store...)
- > Coordination et suivi des campagnes d' e-mailing et téléphone
- > Contribuer à l'amélioration continue de l'offre de service, des outils marketing et de vente en communiquant à l'équipe de marketing et l'équipe d'opérations les enjeux du terrain et son analyse des besoins clients

Gestion des opérations:

- > Elaborer et faire évoluer les procédures qualité de service clientèle et en contrôler l'application
- > En charge de l'élaboration de la stratégie relation clientèle (priorités, moyens) dans un objectif d'un déploiement national
- > Concevoir les indicateurs de performance de service (taux de réclamation, d'appels, délais), analyser les résultats et mettre en place des ajustements

Perspectives d'évolution :

- > Directeur commercial en charge des équipes de la relation clientèle

Si tu te reconnais dans les missions et les valeurs de Virvolt, tu es plus que bienvenu à nous rejoindre.

Profil recherché

- > Tu aimes relever des challenges, être force de proposition et tu es plus que motivé.e pour te lancer dans le développement d'une startup à l'échelle nationale.
- > Tu veux travailler dans une startup ou les habitudes et la routine ne feront pas partie de ton quotidien
- > Tu es souriant, tu aimes le contact humain, tu es dynamique
- > Tu es un vrai sales, pour toi même ton chien devrait rouler sur un vélo Virvolt !
- > Le vélo est ta passion et tu sais différencier un frein à disque d'un frein à patin.

Compétences recherchées :

- > Aimer le contact, aisance relationnelle
- > Avoir une base de connaissance en mécanique du vélo
- > Excellente connaissance des outils Microsoft (PPT, Excel, Word ...)
- > Tu aimes les chiffres, et tu comprends que pour progresser il faut savoir les analyser.

Déroulement des entretiens :

Echange avec un membre de l'équipe commerciale / opérationnelle
Echange avec Yvan en charge de la direction commerciale
Validation par téléphone du stage

Dates et horaires :

Présence du **mardi au samedi**
Week-end le dimanche et le lundi
9h30 à 18h30
Début du stage dès que possible

Les avantages de travailler chez Virvolt :

Des bureaux au Square, ancien garage Renault sur 4 étages à Bastille, transformé en pépinière de talents dans la mobilités urbaine et les nouvelles méthodes de travail. Environnement de travail jeune et déjanté. Tu partageras ton quotidien avec tous types de profils et de métiers.
Atelier pour monter le vélo de tes rêves à ta disposition.
Rejoindre une aventure en pleine croissance avec l'opportunité d'avoir un poste à rayonnement national.

Le genre masculin est utilisé sans discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

Pour répondre à cette offre, envoyer votre CV à contact@virvolt.fr