

Alternant(e) Technico-Commercial

Yotech est une entreprise d'une 10ème de personnes située en Haute-Savoie. Depuis 9 ans nous nous efforçons d'apporter au TPE-PME des solutions informatiques pensées dans leur globalité. Du site Internet aux outils de gestion d'entreprise, nous proposons des solutions performantes à nos clients pour réduire leurs coûts numériques et structurels, automatiser leurs process ainsi que de garder une certaine indépendance numérique.

Vous travaillerez au sein d'une équipe conviviale constituée de chargés de clientèle, développeurs, graphistes et commerciaux. Vous aurez à collaborer activement avec le reste de l'équipe pour de la prospection événementielle.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale vous serez amené(e) à aller au contact direct des prospects locaux ou à utiliser les différents outils digitaux mis à disposition. Enfin, vous assurerez le suivi de vos contacts.

En travaillant avec nous, vous êtes assuré(e) d'utiliser des outils durables, open source, innovants, qui vous permettront une gestion complète et simplifiée de l'ensemble de vos actions commerciales.

Véritables spécialistes d'Odoo, nous vous donnerons accès à plusieurs suites d'applications pour couvrir tous vos besoins professionnels !

De nature à aimer le challenge, vous êtes quand il le faut autonome et vous avez assez d'expérience pour pouvoir estimer votre temps pour réaliser les tâches qui vous seront confiées.

MISSIONS :

- Démarchage client dans le cadre d'événements : prospection physique, téléphonique, emailing, réseaux sociaux.
- Coordination avec les participants (avant, pendant et après) en utilisant les outils digitaux Odoo de l'entreprise.
- Prise de RDV avec les clients B to B démarchés.
- Animation des réseaux sociaux.
- Intégration dans le tissu local.



DESCRIPTION DU PROFIL

- Étudiant en DUT, licence professionnelle ou Master ;
- Profil technico-commercial en développement commercial ;
- Bon relationnel (contact régulier avec les clients) ;
- Bon niveau rédactionnel (réseaux sociaux, email) ;
- Bonne compréhension de la demande client ;
- Bonne culture du marketing digital ;
- Maîtrise des outils informatique ;
- Proactif, organisé, courtois ;
- Bon niveau d'anglais, un plus.

CONDITIONS DE TRAVAIL

Contrat d'apprentissage - idéalement pour une formation focalisée sur le développement commercial.
(1ère année de Bachelor minimum ou Master 1) – à partir de septembre 2023.

Durée : 1 an (possibilité d'extension ou d'intégration).

Lieu de travail : 113 rue Honoré Martin – 74130 Bonneville.

Zone de déplacement : locale (permis de conduire exigé).

Télétravail : possibilité de faire du télétravail.