



Stage/Alternance Sales Development Representative (SDR) pour logiciels blockchain & Life Science (h/f)

Bureau à distance (télétravail ou Regus International) ; bureaux fixes disponibles (Paris 14ème et Porte de Clignancourt), candidat idéalement résident à maximum deux heures de Paris.

L'entreprise

ARXUM est une entreprise Deep-Tech innovante, éditeur de solutions industrielles polyvalentes basées sur une infrastructure blockchain avancée et des logiciels intermédiaires.

En tant qu'entreprise mondialement primée, nous aidons à relever les défis de la digitalisation :

- Automatisation des processus de documentation papier dans la conformité pharmaceutique et le suivi de la durabilité.
- Automatisation de l'échange de données entre entreprises dans les chaînes d'approvisionnement.
- Garantie de normes de qualité élevées pour se conformer aux réglementations de l'industrie.

Nous améliorons la transparence, l'intégrité et la qualité des processus industriels, notamment dans les domaines du pharmaceutique et des sciences de la vie ; du recyclage et du spatiale.

Suite à l'intégration d'ARXUM au sein de l'incubateur Paris Biotech Santé, notre objectif est de développer nos activités dans les industries pharmaceutiques et de la santé sur le marché français. Pour ce faire, nous recherchons un.e stagiaire ou alternant.e pour Septembre afin de compléter notre équipe de vente en place.

Ta mission

En tant que collaborateur(trice) commercial(e), tu seras en contact avec les prospects, les clients et notre équipe de direction. Tu as la possibilité de participer activement à la définition de ton rôle et d'avoir ainsi une influence directe sur le développement de l'entreprise.

Construis ta carrière avec nous en nous aidant à réaliser les tâches suivantes :

- Identification de nouvelles industries potentielles de vente et d'innovation
- Développement et entretien des relations avec les clients
- Acquisition de nouveaux clients
- Maintenance et amélioration de nos systèmes CRM
- Sourcing et participation à des salons et événements professionnels
- Soutien de notre équipe dans la coordination des entretiens, des réunions et des rendez-vous.

Ce que tu apportes

Tu dois aimer entrer en contact avec de nouvelles personnes et les enthousiasmer pour des concepts innovants comme les technologies novatrices. En même temps, tu te distingues par une forte capacité de communication et un grand sens de l'initiative.

Tu as également les qualités suivantes :

- Une formation professionnelle commerciale achevée, volontiers aussi déjà une première expérience dans la vente
- Maîtrise parfaite du français et bonne maîtrise de l'anglais
- Volonté d'apprendre, résilience face à l'échec
- Empathie et ouverture à de nouvelles approches

Avantages

Dès le début, tu seras formé(e) à la gestion commerciale et au marketing par une équipe de professionnels expérimentée et tu seras initié(e) à notre méthode et nos outils de travail (CRM, Sales Intelligence...).

Chez ARXUM, tu as la possibilité de travailler à domicile, avec des réunions d'équipe régulières au bureau de Paris.

Notre conception des valeurs est marquée par la confiance, l'estime mutuelle, l'égalité des droits et la diversité.

Réjouis-toi également de :

- Bureaux en plein coeur de Paris (Port-Royal) et à Porte de Clignancourt ;
- Une liberté organisationnelle : télétravail jusqu'à 3j/semaine ;
- La chance de prendre plus de responsabilités au fur et à mesure de la croissance ;
- De prendre part aux dernière innovations technologiques dans l'industrie, avec des solutions de réalité assistée basées sur blockchain ;
- Des coachings de vente et des formations par nos équipes ;
- Abonnement de train de l'entreprise (SNCF/RATP) ;
- Le matériel de ton choix (par ex. PC/Tablette...).

Type d'emploi : Stage, Alternance

Durée du contrat : minimum 6 mois

Rémunération : à partir de 850,00€ de fixe + 450€ bonus par mois

Autres avantages :

- Horaires flexibles
- Prise en charge du transport quotidien
- Travail à domicile

Organisation :

- Du lundi au vendredi
- Horaires flexibles
- Travail en journée

Langue:

- Français courant (Exigé)
- Anglais courant (Optionnel)

Lieu du poste : Télétravail hybride (75014 Paris 14e / 93400 Saint-Oyen)

Date limite de candidature : 26/07/2023

Date de début prévue : 04/09/2023