



A propos d'yper...

Créée en janvier 2016 par Jacques Staquet et Cédric Tumminello, elle offre aussi la possibilité à des commerçants et e-commerçants de livrer leurs clients grâce à notre communauté de 25 000 shoppers inscrits pour livrer autour d'eux.

En 2 ans, l'entreprise est en très forte croissance et a besoin de ressources pour répondre à la demande naissante sur le marché de la livraison du dernier kilomètre.

Descriptif du poste

En étroite collaboration avec le Business Developer/Growth Hacker, vous participerez au développement des Partenariats, et contribuerez à la qualité de la Relation Client.

Au sein du Pôle Marketing, vous serez chargé (e) :

- d'aider l'équipe Biz Dev à développer le service yper dans les grandes villes de France ;
- de diffuser notre solution de gestion de livraisons ;
- du développement des Partenariats avec des commerçants intéressés par un service de livraison extérieur, tout en les accompagnant dans l'utilisation du service.

Votre profil

Vos compétences :

- Aisance à l'oral
- Connaissance des techniques de vente, négociation et prospection commerciale
- Esprit d'analyse
- Développement et gestion du portefeuille client
- Maîtrise des standards de la stratégie commerciale

Vos qualités :

- Organisation
- Capacité d'adaptation et d'écoute
- Force de proposition et de persuasion
- Goût du challenge
- Autonomie

Votre atout :

Une première expérience dans la prospection au sein d'une start-up serait un plus.

Stage de 3 à 6 mois – BAC +2/3

Rémunération : 525€ brut /mois – 35h/sem – Prime sur objectifs

Etudiant (e) en Ecole de Commerce, vous êtes **motivé(e), déterminé(e), pragmatique** ?

Vous souhaitez vous impliquer dans un environnement de start-up et avez le contact facile ?

Vous avez un intérêt pour l'économie collaborative ?

Rejoignez-nous en envoyant votre CV et lettre de motivation à : **contact@yper.fr**