

AJCRENNER SARL
Julien CRENNER
58 rue de Rothau
67130 WILDERSBACH
06 77 10 50 51
ajcrenner@gmail.com

L'entreprise :

AJCRENNER est une entreprise spécialisée dans l'accueil de groupes, nous proposons cinq gîtes uniques alliant charme traditionnel et commodités modernes, nous accueillons plus de 2500 personnes par an.

Nichés au cœur de la nature alsacienne, nos gîtes offrent un cadre paisible, propice à la détente et aux activités en plein air.

Chacun de nos gîtes est imprégné du caractère typique de l'Alsace, avec des éléments architecturaux traditionnels et un décor chaleureux.

En famille, entre amis ou collègues, nos gîtes peuvent accueillir confortablement un grand nombre de personnes, facilitant ainsi les rassemblements conviviaux.

Nous avons équipé nos gîtes de toutes les commodités nécessaires pour garantir un séjour agréable, que ce soit en termes de cuisine, de salles de bains ou de technologies modernes.

Notre équipe dévouée est au service de ses clients pour les assister, que ce soit pour des recommandations locales, des arrangements spécifiques, ou tout autre besoin particulier.

Titre du poste : Stagiaire Commercial

Description du poste :

Mission principale :

Le stagiaire commercial travaillera en étroite collaboration avec la direction pour soutenir les activités commerciales de l'entreprise. Son rôle consistera à assister dans l'identification de nouvelles opportunités de marché, le développement de relations avec la clientèle et la contribution à l'augmentation des ventes.

Responsabilités :

- **Support aux ventes :** Assister la direction dans l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies de vente, participer à la création de propositions commerciales et aider à la préparation de présentations pour les clients potentiels.
- **Prospection et développement client :** Contribuer à la recherche de prospects, réaliser des études de marché pour identifier de nouveaux segments, effectuer des appels téléphoniques et des e-mails pour développer les ventes.
- **Suivi des clients :** Assurer le suivi des clients existants, recueillir leurs retours, répondre à leurs questions et préoccupations, et maintenir une relation positive et proactive pour favoriser la fidélisation.
- **Analyse et rapports :** Participer à l'analyse des performances des ventes, aider à la création de rapports périodiques sur les indicateurs clés de performance (KPIs) et proposer des recommandations pour améliorer les résultats commerciaux.

- **Collaboration interne** : Travailler en étroite collaboration avec la direction pour assurer une communication fluide et une compréhension claire des besoins et des retours du marché.

Compétences requises :

- Étudiant(e) en commerce, marketing ou toute autre discipline pertinente.
- Fortes compétences en communication, à l'oral et à l'écrit.
- Capacité démontrée à travailler en équipe et de manière autonome.
- Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de bureautique (Microsoft Office, CRM, etc.).
- Capacité à analyser des données et à tirer des conclusions exploitables.
- Motivation, dynamisme et volonté d'apprendre.

Conditions du stage :

- Durée : 2 mois
- Lieu : Télétravail
- Date de début : démarrage dès que possible
- Horaires : du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 14h à 17h.

Cette description de poste est susceptible d'être modifiée et ajustée selon les besoins de l'entreprise. Le stagiaire devra être flexible et capable de s'adapter aux évolutions des priorités et des exigences du poste.