

# Assistant Commercial H/F

Stage – Dès que possible (2 mois minimum)

BEHRING est une entreprise innovante et engagée qui bouscule les habitudes de consommation des bouteilles en plastique. Elle fabrique et commercialise des fontaines design et nouvelle génération pour supprimer les bouteilles et canettes en restauration, hôtellerie, entreprises, hôpitaux...

Afin de garantir la qualité de l'eau délivrée, la société a mis au point une technologie brevetée et 100% Made In France. Ce travail a été soutenu par BPI France, primé par le Ministère de la Recherche et de l'Innovation. Nos fontaines se substituent au quotidien à l'eau en bouteille sans compromis sur la sécurité pour participer à la réduction des 15 millions de bouteilles consommées tous les jours en France. Rejoignez le mouvement !



## BEHRING c'est :

- Une équipe de 30 collaborateurs
- 1500 clients
- + de 4000 fontaines installées
- 4 univers : *Santé, CHR, Entreprises, Sport et Bien être*



## Les missions :

- Comprendre la valeur de Behring, le profil de nos clients et leurs enjeux/besoins
- Organiser des RDV qualifiés pour alimenter le pipe des commerciaux
- Qualifier les demandes entrantes jusqu'à échanger avec les clients de leur besoin via différents canaux (téléphone, site, mails, réseaux sociaux, contacts salons ...)
- Apporter la meilleure relation client et un premier contact de qualité pour présenter l'offre Behring (téléphone, mails, LinkedIn...)
- Mettre à jour dans notre CRM Odoo les comptes, contacts, opportunités et activités commerciales
- Mener une prospection et une relance active pour identifier les futurs prospects (veille, presse, actualités, partenariats) et générer des leads (plusieurs dizaines de RDV/mois) ;
- Relancer les devis, projets en cours, renouveler des contrats ;



## Compétences :

- Vous êtes en fin d'un cursus de formation BAC+5
- Vous êtes en école de commerce ou équivalent (Master) et avez une appétence pour l'écologie, la RSE et les entreprises engagées
- Bon sens de l'organisation et des priorités
- Profil commercial : Aisance orale, dynamisme, créativité
- Connaissance des méthodes de prospection et ventes : LinkedIn et des outils de lead generation
- Autonomie et rigueur

Votre dossier de candidature doit être composé d'un CV et d'une lettre de motivation. Pour rejoindre l'aventure, envoyez votre candidature à : [heba.baddour@behring-water.com](mailto:heba.baddour@behring-water.com)

