

## NOUS RECRUTONS

Apprenti Ingénieur d'affaires BtoB  
(H/F) - Début Septembre 2022

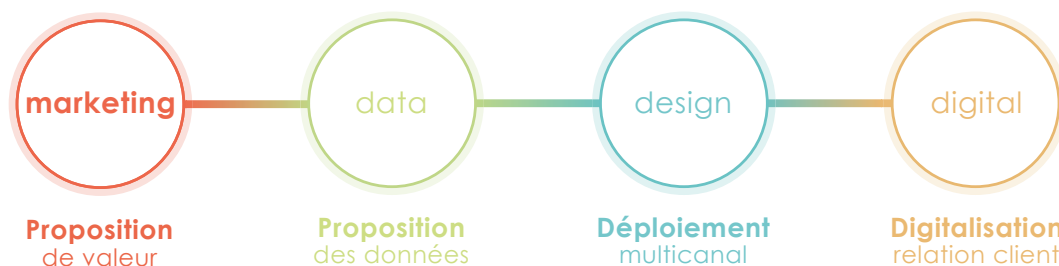
Troyes/Annecy  
**ALTERNANCE**

### Qui sommes-nous?



Créé en 2015, NAMKIN est un centre de compétences de ressources et d'innovation en marketing industriel, spécialiste de l'expérience client BtoB. Dans un contexte de 4ème révolution industrielle, les métiers de la relation client sont en profonde mutation. La modélisation de l'expérience client représente un enjeu majeur pour les industriels.

Nos 36 collaborateurs, basés à Troyes, Annecy et Strasbourg, accompagnent au quotidien les industriels, de la PME au grand groupe, dans la création de valeur et le déploiement d'une expérience client source de confiance, de confort et d'exclusivité. Les compétences de nos 4 pôles s'assemblent pour accompagner ces transformations avec du conseil-expert, des stratégies de déploiement et des solutions technologiques.



Curieuse, pragmatique, débrouillarde, notre équipe commerciale rencontre, conseille et accompagne les industriels dans leurs problématiques de stratégie d'entreprise et marketing pour activer leurs leviers de performance.

De la prise de contact, en passant par la construction des missions jusqu'à la fidélisation, nous faisons preuve d'écoute, de réflexion, d'inventivité et de résilience pour construire et développer des partenariats à forte valeur ajoutée. La découverte d'expertises pointues et de nouvelles technologies, les relations humaines, et le développement commercial te passionnent ?

Rejoins la Nam(/dream)team commerciale en tant qu'Apprenti Ingénieur d'Affaires et accompagne nous dans la croissance de l'entreprise !

## Missions



- > Identification et prospection auprès de cibles Directeur/Responsable Marketing ou Dirigeant d'entreprise
- > Qualification des prospects et prises de RDV qualifiés
- > Préparer et animer tes rendez-vous commerciaux
- > Créer et développer un portefeuille clients
- > Devenir un expert sur les problématiques marketing, stratégie d'entreprise et d'Expérience client rencontrées par les entreprises
- > Rédaction et construction des propositions commerciales d'accompagnement marketing
- > Suivi jusqu'au closing, l'onboarding et la fidélisation
- > Amélioration continue des processus commerciaux et participation au développement de la stratégie commerciale

## Profil recherché



Bac +4/5 d'une formation commerciale BtoB avec des bonnes compétences en marketing et connaissances dans l'industrie. Vous avez l'esprit entrepreneurial et souhaitez vous investir dans une société en pleine croissance. Vous avez soif d'apprendre à gérer de façon autonome un cycle de vente complet. Compétiteur dans l'âme, "abandon" ne fait pas partie de votre vocabulaire, vous êtes résilient, force de proposition, team player et avez le goût du challenge.

Vous possédez un très bon sens du relationnel et êtes capable d'interagir avec des interlocuteurs de middle ou top management. Vous disposez d'une bonne capacité d'écoute, d'analyse, de synthèse et de communication.

## COMPÉTENCES

Vous êtes capable de faire des propositions pragmatiques et étayées pour contribuer à l'offre de valeur, au développement et à la proposition de nouveaux business models, ainsi qu'à de nouvelles expériences clients. Le sens du service client et de l'esprit d'équipe sont des valeurs invariantes de Namkin.

## LANGUES & INFORMATIQUE

Anglais courant. Maîtrise du pack Office. Compétences Web et éditoriales.

## QUALITÉS PERSONNELLES

Dynamisme, sens du résultat, autonomie, prise d'initiative, rigueur et bonne humeur.



Vous souhaitez participer à cette transformation et engager des projets de marketing modernes, ambitieux et innovants ? Rejoignez nous !

La croissance de la société ouvre de nombreuses perspectives aux éléments motivés.

Adressez-nous votre candidature à [rh@namkin.fr](mailto:rh@namkin.fr)