



OFFRE DE STAGE

ASSISTANT(E) DEVELOPPEMENT DES VENTES INDIRECTES B2B

Filiale française du groupe italien Eni, Eni Gas & Power France est un acteur majeur du secteur énergétique français. Deuxième fournisseur du marché français en gaz et nouvel entrant sur le marché de l'électricité, la filiale affiche aujourd'hui une croissance à 2 chiffres. Eni Gas & Power France a également été élu Meilleur Fournisseur énergétique 2018 !

Eni Gas & Power France s'adresse à l'ensemble des consommateurs de gaz naturel et d'électricité : particuliers, artisans, PME, grands comptes tertiaires et marchés publics. Au-delà de la fourniture de gaz et d'électricité, Eni Gas & Power propose également de nombreux services énergétiques avec le souhait d'être toujours plus innovant.

L'entreprise est à la fois une PME à l'esprit start-up et appartient à un groupe international très solide.

CONTEXTE

Eni est le seul fournisseur d'énergie à avoir développé un réseau de franchisés afin d'adresser les clients professionnels.

Le réseau Eni ESP se compose ainsi de 27 franchisés répartis sur le territoire national qui proposent des contrats de fourniture de gaz / électricités ainsi que des services. C'est dans un contexte de croissance soutenue et d'adaptation continue que le futur assistant ventes indirectes professionnels évoluera.

MISSIONS PRINCIPALES

Au sein de la Direction Commerciale et sous la responsabilité du Responsable développement des Ventes Indirectes B2B, vos principales missions seront :

- D'appuyer le Responsable développement des Ventes Indirectes B2B dans son travail quotidien : activités opérationnelles, analyses d'activité commerciale, facturation services
- Participation à la recherche / Chasse de partenaires franchisés potentiels
- Contribuer à la gestion de projets relatifs au développement à la franchise (faciliter le travail de nos partenaires), mise en place d'outils de vente, transformation des outils existants, aide au pilotage de projets stratégiques
- Aider au suivi juridique des contrats de franchise
- Assistance dans l'animation et la relation avec les centrales de référencement
- Accompagner le Responsable développement des Ventes Indirectes B2B lors des visites des agences franchisées

PROFIL ET COMPETENCES RECHERCHEES

Ecole de commerce avec spécialisation en ventes BtoB

Stage de fin d'études ou année de césure

Doté d'un bon relationnel et appréciant le travail en équipe, le stagiaire fera preuve d'adaptabilité, de rigueur et de proactivité lui permettant de contribuer au développement des ventes des franchisés eni.

COMPETENCES A ACQUERIR PENDANT LE STAGE

Au cours du stage, le stagiaire pourra développer des compétences dans la vente indirecte et plus particulièrement dans l'animation d'un réseau de franchisés : management de partenaires de ventes, suivi des ventes, stratégie de développement, accompagnement commercial...

DUREE 4 à 6 mois

LIEU DE TRAVAIL Levallois-Perret, déplacements ponctuels à prévoir en France

INDEMNITES Bac+5 (Bac+4 validé) : 1000 € bruts
Tickets Restaurant (pris en charge à 60% par la société)
Pass Navigo (pris en charge à 100% par la société)

Candidature (CV et lettre de motivation) à envoyer à :

bertrand.percheron@eni.com