

## **Mission principale**

En tant que leader dans l'industrie informatique et expert des solutions cloud, SyselCloud étend continuellement sa gamme de produits. Votre mission principale sera d'aider le département ventes à développer sa stratégie, identifier les prospects, et suivre les clients. Ce poste offre une excellente opportunité de développer ses compétences dans le domaine commercial, la gestion des ventes, leur suivi ainsi que l'analyse des résultats obtenus.



## 🕸 Descriptif tâches

- Structurer les activités commerciales et presales.
- Suivi commercial des offres, de la création à la signature.
- Formulation, analyse et création d'avenants S'assurer du bon déroulement des activités quotidiennes.
- Participer au développement de la stratégie commerciale.
- Réaliser des études de marché et analyse concurrentielle.
- Mettre en place et suivre des indicateurs de performance (cockpit de gestion, KPI).
- Ocontribuer à la mise en place de processus de controlling et d'audit de la base de données.
- Maintenir les tâches administratives commerciales dans le CRM (ouverture des bons de commande, lancement des projets, saisie des contrats et des offres signées)

## Profil souhaité

- Étudiant.e de l'EHL à la recherche d'un stage BOSC 4
- Excellentes compétences en communication écrite et verbale en français et en anglais
- Très bonne maitrise de Microsoft Office Suite Organisé.e, rigoureux.se
- Autonome, sens des responsabilités
- Capacité commerciale et aisance dans les échanges et négociations
- Bonne gestion du stress et des priorités
- Prête à relever des challenges

## Ce que nous offrons

L'opportunité de rejoindre une entreprise en pleine expansion et de travailler sur des activités variées au sein d'une équipe dynamique. L'occasion de pouvoir mettre en évidence votre polyvalence et vos qualités dans un cadre de travail intéressant et un environnement en perpétuel développement.



