

## Chargé de Développement Commercial (H/F)

### Stage (6 mois et plus)

#### VOUS SOUHAITEZ...

- Vous investir dans une entreprise à taille humaine en pleine croissance où, la Recherche, l'Innovation, l'Esprit d'équipe sont des valeurs clés ?
- Contribuer à transformer de manière durable la manière dont les industriels gèrent leurs substances chimiques pour sécuriser la mise en marché de leurs produits ?
- Relever des défis professionnels variés dans un environnement expert et convivial, bâtir la stratégie commerciale de développement international ?
- Rejoindre une équipe jeune, dynamique et talentueuse avec un fort ancrage international ?

#### ECOMUNDO EN QUELQUES MOTS

##### QU'EST-CE QU'ON Y FAIT ?

EcoMundo est une jeune entreprise innovante, experte scientifique des substances chimiques et de leur traçabilité.

Notre mission est la protection de la santé humaine et de l'environnement.

Nous avons développé une expertise reconnue mondialement dans les domaines de la Chimie, des Biocides et de la Cosmétique pour accompagner les Grande Marques et les manufacturiers sur la mise en marché de leurs produits.

L'originalité d'EcoMundo réside dans la conjugaison de plusieurs domaines d'expertise complémentaires :

- Chimie/Toxicologie
- Réglementations internationales
- Développement de solutions logicielles internationales (SaaS).

Implantée à Paris (Issy-Les-Moulineaux), à Montréal (Canada) et à Séoul (Corée du Sud), EcoMundo travaille avec des clients de toutes les tailles et dans plus de 40 pays.

##### AVEC QUI VOUS ALLEZ TRAVAILLER ?

En relation directe avec le responsable commercial du pôle réglementaire et logiciel REACH Factory, vous travaillerez en étroite collaboration avec tous les membres de l'équipe commerciale de l'entreprise, et participerez aux discussions et réflexions de la stratégie de développement commercial.

Nous cultivons la polyvalence et valorisons l'autonomie, la créativité et la prise d'initiatives.

## LA MISSION PROPOSEE

Les substances chimiques sont présentes dans tous les secteurs d'activité et représentent des enjeux clés pour les industriels notamment *via* les exigences du règlement REACH : identification des substances à substituer, gestion de du risque chimique, traçabilité des substances dangereuses...



En tant que chargé(e) de développement commercial, vous venez intégrer notre équipe de commerciaux au niveau des pôles réglementaire et logiciels. Vos missions s'articulent autour des axes suivants :

- Comprendre les cibles visées par chaque pôle d'activité en accord avec la vision commerciale de l'Entreprise ;
- Identifier et qualifier les prospects existants et nouveaux ;
- Structurer et gérer la base de données des contacts ;
- Consolider et fluidifier l'interface entre l'équipe commercial et l'équipe marketing ;
- Proposer des projets de développements commerciaux ;
- Prise de contacts avec les prospects

## QUEL TYPE DE PROFIL CHERCHONS NOUS

Vous avez une formation supérieure Bac+4/5 en Ecole de commerce ou Master commercial



- Anglais courant à l'écrit comme à l'oral
- Force de proposition, aisance relationnelle, travail en équipe, rigueur et organisation
- Goût pour la relation client

## QUELQUES DETAILS SUPPLEMENTAIRES



Type de Contrat : Stage

Lieu : Issy-les-Moulineaux

Quand : Immédiatement

Rémunération : À définir selon le profil

Durée : 6 mois et plus



## POUR POSTULER

CV + LM à envoyer à [emploi@ecomundo.eu](mailto:emploi@ecomundo.eu) en indiquant dans l'objet du mail la référence REACH-COMMERCIAL/STAGE 2019