

bilum.

STAGE – CHEF DE PROJET COMMERCIAL

ENTREPRISE :

bilum est une maison de création et une manufacture d'upcycling qui donne une seconde vie à des matières destinées à être éliminées, en les transformant en sacs et accessoires. Le circuit de production est court, local et inclusif. En 17 ans bilum a upcyclé 65 000 m2 de matière et réalisé plus 350.000 pièces uniques et originales. Avec une part importante de clients B2B (Air France, Ministère de l'intérieur, Château de Versailles, SNCF, Sony, 8 maisons du groupe LVMH...) nous nous adressons également au grand public avec une offre disponible sur bilum.fr

Notre brand manifesto [ici](#).

MISSIONS PRINCIPALES :

bilum est une entreprise jeune, dynamique, avec un concept original et un style managérial qui vous permettra d'être vite autonome, au sein d'une équipe bienveillante.

Gérer les demandes entrantes

- Qualifier les opportunités des appels et emails reçus
- Organiser les RDV commerciaux

Prospection

- Prospecter les Agences Média, Annonceurs, Institutions publiques
- Assurer vos rendez-vous commerciaux
- Élaborer les propositions commerciales

Suivi & Collaboration Équipe

- Suivre la clientèle existante
- S'assurer du bon suivi du CRM
- Participer aux salons B2B et B2C
- Gestion de projets commerciaux divers (Salons, Plan de prospection)

PROFIL ET QUALITÉS PERSONNELLES :

- Disponibilité immédiate – Idéalement 6 mois de stage (4 minimum)
- Convention obligatoire
- Bac +4/5 École de Commerce (avec 1ere expérience commerciale de préférence)
- Organisation, autonomie, rigueur, aisance relationnelle, force de proposition
- Maîtrise de du Pack Office (CRM en bonus)
- Sensible aux enjeux écologiques, au développement durable et à l'insertion
- L'envie de prendre des responsabilités

CONTACT : CV et motivations à envoyer sur recrutement@bilum.fr, en indiquant en objet l'intitulé du poste.