

Stagiaire commercial - communication

Qui sommes-nous ?

Labellisée **entreprise sociale et solidaire**, RézoSocial a été fondé en **2013** sur deux constats :

- D'une part le nombre de personnes en situation d'exclusion est aujourd'hui très important en France et celles-ci sont particulièrement éloignées du « monde du numérique ».
- D'autre part, l'explosion de ce « monde du numérique », avec ses services / infrastructures associés, représente un formidable levier d'insertion, ainsi qu'un vecteur d'emplois à moyen et long terme.

Pour y répondre, RézoSocial propose des **parcours de retour à l'emploi dans les métiers de l'informatique** sur des postes de **technicien ou développeur** pour une période de deux ans maximum. Bénéficiant en parallèle de leur travail d'un suivi socio-professionnel et d'une formation continue, **90% des salariés en insertion (re)trouvent ensuite un emploi classique.**

L'**offre de services** sur laquelle sont construits ces parcours s'articule autour de trois prestations :

- L'**infogérance** (maintenance, hébergement, vente de matériels, etc.).
- Le développement d'un **logiciel de suivi de bénéficiaires** dans les structures d'insertion.
- La **sous-traitance informatique dans le cadre de clauses sociales.**

Fort d'une **trentaine de collaborateurs**, dont près d'un tiers en insertion, RézoSocial a déjà séduit plus de **100 clients professionnels** et réalise un **chiffre d'affaires annuel de plus d'un million d'euros.**

Qui recherchons-nous ?

Aujourd'hui, notre principal enjeu est d'**accélérer notre développement en élargissant notre portefeuille clients** en diversifiant nos cibles et en innovant sur les services proposés. Cela passe notamment par la redéfinition de nos politiques commerciales et de communication et leur mise en œuvre.

Pour ce faire, nous recherchons un « **stagiaire commercial - communication** ». Ce dernier, en fin d'année scolaire, en césure... sera recruté en **stage** et sera fortement intégré / responsabilisé. La durée de son implication sera de **deux à six mois** à plein temps, avec un démarrage **dès que possible.**

Une formation type Ecole de commerce ou post-bac type « négociation commerciale », « action commerciale » ou « techniques commerciales » (IUT, DUT, BTS, etc.) sera particulièrement appréciée.

Pour quoi faire ?

Les principales missions du stagiaire seront :

- De **participer à l'élaboration des politiques commerciales et de communication.**
- De **contribuer à la conception des outils commerciaux et de communication** (plaquette, site, etc.).
- De **préparer les bases prospects** (critères, recherche et renseignement de fichiers, priorisation, etc.).
- De **prendre contact avec les prospects** (emailing, relances téléphoniques, salon, conférence).
- De **développer la notoriété et les contacts sur les réseaux sociaux** (publication, commentaire, etc.)

Au-delà de compétences techniques, RézoSocial recherche quelqu'un de passionné, engagé, ouvert, et avec la volonté / l'envie de contribuer à un projet utile.

Vous êtes intéressé(e) ?

Contact : Fabien de Castilla, fdecastilla@rezosocial.org, 14 rue Soleillet 75020 Paris