

CONTRAT : Stage

Business Developer Data

MISSIONS

Dans le cadre du développement de la société, Akajoule propose une offre de stage de Business Developer Data.

Rattaché.e au chef de produit Datajoule, vous mènerez plus particulièrement les missions suivantes :

Marketing et animation du développement commercial

- Réaliser une veille du marché de la Data (acteurs, solutions existantes...) et favoriser les nouveaux partenariats,
- Concevoir des livres blancs stratégiques sur les solutions data qui répondent aux exigences des directives clients (CSRD, Bilan Carbone...),
- Identifier les nouveaux besoins clients avec le chef de produit Datajoule et le pôle R&D dans un processus de fidélisation,
- Participer à la stratégie de commercialisation de nos offres via des représentations (salons, événements clients...), l'animation d'un réseau de partenaires, la présence sur les réseaux sociaux,

Prospection commerciale

- Etablir et animer la base de données de prospection,
- Assister le responsable hiérarchique dans la construction de proposition techniques et financières,

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Localisation : Saint-Nazaire (44), ou Toulouse (31)

Contrat : Stage

Durée : 4 à 6 mois, avec possibilité d'embauche à l'issue du stage

Début du stage : 1er trimestre 2025

✉ Candidature (CV & lettre de motivation)
recrutement@akajoule.com

AKAJOULE

Société de conseil et d'ingénierie indépendante de 50 collaborateurs située à Saint-Nazaire (44), Valence-TGV (26) et Toulouse (31), Akajoule accompagne la **transition énergétique des entreprises** (Grands groupes, ETI, PME) **et des territoires** (Collectivités, syndicats d'énergie) :

- Missions de conseil et d'accompagnement de la transition énergétique,
- Réduction de la consommation énergétique dans l'industrie, le bâtiment et les transports,
- Développement des projets de production d'énergies renouvelables : biomasse, solaire et récupération de chaleur,
- Déploiement de solutions digitales sur mesure

COMPÉTENCES ET QUALITÉS REQUISES

Vous êtes en Bac+4/5 en école de commerce, à l'université ou dans un cursus technique avec un master commercial.

Vous avez des notions sur les techniques commerciales et la fidélisation client. Vous avez un attrait pour le secteur de l'énergie et de la data.

Vous êtes rigoureux.se, force de proposition, vous aimez travailler en autonomie.

Vous faites preuve de rigueur et savez prendre du recul.

Vous êtes à l'aise à l'écrit comme à l'oral.