

## **Entreprise**

Green Soluce est un cabinet de conseil au service de l'immobilier et la ville durable de demain. Notre équipe pluridisciplinaire et dynamique, passionnée par les problématiques urbaines réunit trois expertises pour la différenciation et la réussite des projets de nos clients :

- **Stratégie et innovation environnementale, sociétale et numérique** : définition de la vision développement durable de projets immobiliers, appui à la définition de plans stratégiques RSE, veille sur les sujets d'innovation, analyses d'économie circulaire, études d'impacts de systèmes innovants, mise en place de démarche d'amélioration environnementale etc.
- **Ingénierie technique et financière** : audits énergétiques de bâtiments tertiaires et industriels, appui à la conception du projet, AMO développement durable et certifications environnementales (NF HQE, BREEAM, LEED, WELL etc.), suivi de travaux, assistance à l'exploitation, pilotage de l'aménagement structurel et fonctionnel d'espaces de travail, appui à la recherche de financements publics et privés etc.
- **Communication intelligente et efficace** pour concevoir et mettre en place des dispositifs de communication spécifiquement pensés pour répondre aux enjeux et objectifs des projets immobiliers de nos clients

Le cabinet compte parmi ses clients l'ensemble des acteurs de la chaîne immobilière : promoteurs, investisseurs, sociétés de gestion, grands utilisateurs (groupes du CAC40, DAX), aménageurs publics et privés, collectivités territoriales, établissements publics (musées, hôpitaux etc.)

Pour accompagner notre forte croissance, nous recrutons un(e)

## **BUSINESS DEVELOPER H/F**

### **Mission**

Rattaché(e) à la Directrice du Développement vous aurez pour principales missions de :

- Identifier et cartographier les entreprises et les décideurs qui pourraient être démarchés
- Amorcer la prise de contact via email / téléphone / LinkedIn
- Décrocher et prendre des rendez-vous
- Qualifier et mettre à jour le CRM
- Mesurer et suivre le taux de conversion
- Accompagner l'équipe de développement dans la préparation des rendez-vous et dans l'élaboration de propositions commerciales
- Participer à certains rendez-vous de vente
- Assurer une veille marché (concurrence, actualités, événements pertinents pour l'équipe de développement)
- Alimenter la newsletter business interne du cabinet

### **Profil recherché**

- Vous êtes en Formation Bac+5 Grande Ecole de Commerce (HEC, ESSEC, ESCP, EM Lyon) ?
- Vous êtes à la recherche d'un stage de césure / fin d'études avec possibilité d'embauche en CDI à la clé qui soit motivant, challengeant et qui vous permettra de constater et mesurer directement l'impact de votre travail ?
- Vous êtes intéressé(e) par les problématiques de développement durable et de RSE ?
- Vous êtes attiré(e) par l'univers de l'immobilier et de la ville ?

Si vous avez répondu oui aux questions ci-dessus, c'est déjà pas mal !

Les compétences et qualités suivantes sont requises pour le poste :



- Etat d'esprit entrepreneurial, forte autonomie et force de proposition, forte qualité relationnelle, empathie, capacité de conviction, combativité.
- Vous êtes un chasseur endurant avec un vrai sens business et orienté résultat et KPI
- Dynamique, toujours prêt à vous dépasser
- Capacité de gérer plusieurs sujets en parallèle, résistance au stress
- Rigueur et sens de l'organisation
- Très bonnes capacités de communication à l'oral comme à l'écrit en français
- Très bonne maîtrise de l'anglais
- Très bonne maîtrise du pack Office (Word, Excel, Powerpoint)

Familiarité avec les outils de CRM en particulier Salesforce serait un plus.

Une expérience précédente en business développement en B2B / dans l'immobilier serait la cerise sur le gâteau !

### **Conditions**

- Ce poste est basé dans nos bureaux à Paris 8e (métro L9, L13 : Franklin Roosevelt, Saint-Philippe du Roule ou Miromesnil) avec des collègues dynamiques et sympas, du café à volonté et une terrasse baignée de soleil avec vue sur la Tour Eiffel.
- Stage de 6 mois conventionné à pourvoir dès que possible.
- Selon profil + prime mensuelle sur objectifs définis avec le Manager + remboursement à hauteur de 50% du titre de transport.

### **Pour postuler**

N'attendez plus, ce stage est fait pour vous ! Envoyez un mail avec votre CV actualisé et votre lettre de motivation à Ella Etienne, Directrice du Développement : [ee@greensoluce.com](mailto:ee@greensoluce.com)