



## **Offre de Stage Assistant(e) Commercial Marketing B2B**

### ***Hugo & Victor en quelques mots...***

Une nature omniprésente, des saveurs de saison, la culture comme source d'inspiration... Lancée en 2010, la Maison Hugo & Victor a su s'imposer dans le milieu parisien du chocolat et de la pâtisserie avec des desserts saisonniers sur-mesure et de nombreuses autres gourmandises. Entreprise à taille humaine, Hugo & Victor compte aujourd'hui 8 boutiques à l'international (Japon, Corée du Sud, Emirats), 1 point de vente à Paris, ainsi qu'1 laboratoire de pâtisserie, 1 chocolaterie et 1 glacerie.

### ***Description du poste***

Intégré au sein de notre structure, vous travaillerez en collaboration avec différents interlocuteurs sur un large spectre de missions, parmi lesquelles :

- Gestion et développement de notre fichier client (B2B, Hôteliers-restaurateurs, cadeaux d'affaires...)
- Création des outils marketing et commerciaux pour la gamme 2020 (ex : PLV et book de vente)
- Traitement commercial et administratif des devis, commandes, etc... des clients dans un objectif de qualité (service, coût, délai, faisabilité)
- Gestion des appels téléphoniques entrants/sortants, renseigner la clientèle et/ou les prospects des informations sur les produits/services de l'entreprise.
- Suivi commercial, opérationnel et logistique des demandes et participation à des événements ou ateliers pour nos clients

C'est un stage complet, qui permettra au stagiaire d'être en contact avec de nombreux interlocuteurs, en plus de lui permettre de travailler sur des projets de leur conception à leur lancement auprès des professionnels, en expérimentant tous les stades de la stratégie commerciale.

Ce stage formateur et responsabilisant permettra au stagiaire d'acquérir une grande polyvalence ainsi qu'une vision globale de ce qu'est la haute pâtisserie dans une entreprise à taille humaine.

### ***Profil***

- En formation école de commerce / université spécialisée dans les relations commerciales
- Doté d'une grande aisance relationnelle
- Utilisation d'outils bureautiques (Excel, Powerpoint, Word...)
- Rigoureux – organisé – sérieux – adaptabilité
- L'anglais est un plus

Nature : stage conventionné (temps plein ou temps partiel min. 4j/semaine en entreprise)

Lieu : Paris ou La-Celle-Saint-Cloud / Ile de France

Durée : 6 mois ou plus

Début : dès que possible (Septembre 2019)

Rémunération : à définir en fonction du profil

### ***Nous contacter***

Merci d'envoyer votre CV et votre lettre de motivation en notant dans l'objet de votre email « NOM PRENOM Stage Commercial » à [recrutement@hugovictor.com](mailto:recrutement@hugovictor.com)