



COMMEON recherche son/sa Chargé.e de développement

Société	Commeon
Lieu	Pépinière du Village by CA, 55 rue de la Boétie Paris 75008
Catégorie	Business développeur crowdfunding et mécénat
Type de contrat	Stage

À propos de nous

Et si chacun de nous devenait mécène d'une cause utile ? Sur [Commeon](#), la plateforme de référence du mécénat participatif depuis 2014, chaque citoyen peut s'engager concrètement et simplement pour des projets d'intérêt général à partir de 10€. De la protection de l'environnement à la solidarité internationale, l'éducation, la culture ou le patrimoine, Commeon rassemble toutes les causes.

Commeon développe une approche 360° du mécénat en rassemblant individus, entreprises et organismes bénéficiaires sur la marketplace de la philanthropie. Commeon propose des outils de collecte et d'engagement simples et intuitifs à ses clients organismes à but non lucratif. Commeon développe également une offre de service pour les entreprises engagées qui veulent renforcer leurs valeurs de marque en mobilisant leurs communautés autour des causes qu'elles soutiennent avec des dispositifs collaboratifs.

Parmi ses nombreux clients, Commeon travaille aujourd'hui avec des organismes tels que le Musée du Quai Branly, Handicap International, les Eurockéennes ou encore les Apprentis d'Auteuil. Elle travaille également avec des entreprises comme Crédit Agricole, AXA ou Generali.

Vos Missions

- Sous la responsabilité du/de la Responsable développement, vous accompagnerez la mise en oeuvre de la stratégie de développement du chiffre d'affaires de l'entreprise et de la commercialisation de son offre.
- Vous assurez le développement de son portefeuille clients de Commeon, notamment des organismes à but non lucratif (associations, fondations, établissements publics) dans les secteurs du patrimoine, de la culture, de la solidarité, de l'environnement : mise à jour des bases de données, identification et qualification des besoins des prospects, préparation des rendez-vous, rédaction de propositions commerciales, mise en place de

campagnes de prospection, analyse du suivi et des performance des actions de business development...

Vos Compétences

- Vous souhaitez devenir un vrai prospecteur, vous êtes une personne de terrain
- Vous avez un excellent relationnel, une très bonne capacité d'écoute et une bonne mémoire des noms et des visages
- Vous êtes doté d'un bon sens commercial
- Vous utilisez les outils de présentation de type PowerPoint

Votre profil

- Étudiant.e en Ecole de Commerce, vous avez au moins une première expérience de stage dans le développement commercial
- Vous avez une capacité à travailler dans un environnement entrepreneurial en évolution permanente
- Vous aimez le travail en équipe, tout en étant très autonome
- Vous avez une grande intelligence relationnelle
- Vous êtes orienté résultats et vous savez maîtriser vos objectifs
- Vous faites preuve de dynamisme, de rigueur, d'organisation, de persévérance
- Une sensibilité pour le monde des associations et des institutions serait un vrai plus !

Et concrètement

- Stage
- Rémunération légale
- Notre bureau est dans le 8^e à Paris, au Village By CA (la pépinière du Crédit Agricole)

Si vous vous retrouvez dans cette fiche de poste, alors ce poste est fait pour vous !

Pour postuler, c'est simple :
Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse
amonclin@commeon.com