

TERAO est un bureau d'études et d'ingénierie pour la ville et le bâtiment durables. Pionnier avec plus de 30 ans d'activité, nous sommes engagés dans la recherche de la neutralité carbone et le respect de la biodiversité dans nos projets.

Fort de références emblématiques (Réhabilitation du siège de Malakoff Humanis, Issy Cœur de Ville, Les Groues, ...) nous intervenons sur tout type de projets (logements, bureaux, équipements publics, culturels, quartiers, etc.). La diversité de nos projets est pour nous un gage d'expertise et d'innovation.

Nous avons adopté une organisation matricielle pour permettre à chaque collaborateur de construire sa trajectoire professionnelle en lien avec les métiers de TERAO (Assistance à Maitrise d'Ouvrage & à Maitrise d'Œuvre, Aménagement, International, R&D et Développement commercial).

Nous accordons une grande place à la qualité de vie au travail et à l'équilibre avec la vie personnelle de nos équipes.

Alternant(e) Chargé(e) de développement Commercial

En tant qu'alternant(e) Chargé(e) de marketing direct et commercial, vous contribuerez activement au développement commercial de l'entreprise par la mise en œuvre d'actions marketing ciblées et le soutien aux équipes commerciales.

Vos missions principales seront les suivantes :

Qualification et enrichissement de la base de données prospects :

- Identifier et collecter des informations pertinentes sur les prospects (secteur, taille, contacts clés, etc.)
- Mettre à jour et qualifier les bases de données existantes dans le CRM
- Segmenter les bases de données selon les critères définis

Prospection commerciale et prise de rendez-vous :

- Contacter les prospects par téléphone, email et via LinkedIn
- Présenter l'entreprise, ses services et identifier les besoins des prospects
- Selon votre degré d'autonomie, planifier des rendez-vous pour les équipes opérationnelles ou les directeurs de département

Profil recherché :

Formation :

- En cours de formation supérieure (Ecole de commerce, IAE ou Universités) dans les domaines du marketing, commerce, communication ou équivalent.

Compétences :

- Aisance relationnelle, sens de l'écoute et du contact
- Bonne expression écrite et orale
- Rigueur, sens de l'organisation et esprit d'analyse
- Maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerPoint)
- La connaissance d'un CRM (ex : HubSpot, Salesforce) est un plus

Qualités personnelles :

- Dynamisme, autonomie et esprit d'initiative
- Curiosité et envie d'apprendre
- Appétence pour les environnements B2B et la prospection

Tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.