

## Stage Assistant Marketing et Commercial (bilingue anglais)

YellowScan conçoit, développe et fabrique des solutions LiDAR pour drones destinées aux professionnels de l'imagerie 3D aérienne. Ces solutions sont utilisées dans les domaines de la topographie, le génie civil, l'exploitation minière, l'exploitation forestière, la recherche environnementale, le suivi des infrastructures linéaires (chemins de fer, routes, lignes électriques...).

Rejoignez une équipe enthousiaste de plus de 30 personnes dans une entreprise high-tech à forte croissance internationale : esprit d'équipe, engagement et auto-management sont les moteurs de la croissance de l'entreprise.

Pour soutenir la croissance de son activité, YellowScan recherche activement son/sa futur(e) **Stagiaire Assistant Marketing & Commercial**. Au sein de l'équipe Marketing-Communication (5 personnes), notre nouvelle recrue prendra en charge les projets structurant notre offre commerciale (étude de marché, offre par segment, amélioration des données commerciales) et ventes (préqualification de nos cibles à l'international, relation avec nos distributeurs).

### Projets à mener en fonction des priorités :

- **Vente**
  - Construire une offre adaptée à chaque secteur d'activité ciblé
  - Mettre en forme l'argumentation commerciale versus les concurrents
  - Améliorer le flux d'information avec les distributeurs
  - Construire une étude de marché pour lister tous les comptes/contacts à cibler par marché-clé.  
Ex : géomètres aux Etats-Unis, fabricants de drone en Allemagne, mines en Australie...
  - Préqualifier des leads en respectant la procédure de qualification des leads entrants
  
- **Marketing & CRM**
  - Améliorer le paramétrage et reporting du CRM (marketing automation)
  - Enrichir le mode d'emploi interne du logiciel de marketing automation (bonnes pratiques) pour les équipes marketing et vente et nos distributeurs

### Compétences

- Anglais bilingue et Français obligatoire
- Autonomie et aisance relationnelle avec les interlocuteurs internes/externes
- Gestion de projet: organisation, gestion des priorités, focus sur les activités à forte valeur ajoutée
- Être force de proposition, innovant, créatif et orienté exécution
- Connaissances marketing et vente : fonctionnement d'un CRM, méthode de vente

### Profil recherché

- Etudiant recherchant un stage de césure ou de fin d'études
- Diplôme de niveau Bachelor Bac+3/Master Bac+5 avec une spécialité en marketing, vente
- Expérience commerciale et connaissances des bases du marketing digital
- Capacité à s'intégrer dans une équipe internationale

**Lieu:** Montferrier-sur-Lez, nord Montpellier.

**Début:** ASAP.

**Candidature** à adresser à [gaelle.dhauteville@yellowscan-lidar.com](mailto:gaelle.dhauteville@yellowscan-lidar.com)