

Offre de stage : Assistant ingénieur commercial (H-F)

Contexte & sujet global :

Le Cetim est l'accélérateur technologique au service de la transformation de l'industrie. Il apporte le meilleur de la recherche aux industriels français et propose une solution globale de conseil et de services en ingénierie. Co-fondateur de Mecallians, rassemblement de toutes les forces de la mécanique industrielle française, labellisé Carnot et membre du réseau des CTI, ses plus de 1 100 experts, docteurs, ingénieurs et techniciens, accompagnent en France et à l'international la transformation de l'écosystème productif, au bénéfice d'une industrie toujours plus souveraine, positive et durable, capable de répondre aux grands défis énergétiques et écologiques de notre temps.

Au sein de la direction Performance des Systèmes (une des trois directions opérationnelles d'activité stratégique Cetim), vous participerez à un projet relatif au Business Development à l'international, et assisterez l'ingénieur dans les missions suivantes :

- Réaliser un plan de prospection pour l'international, et plus particulièrement en Allemagne et en Suisse,
- S'assurer de la veille concurrentielle et de l'identification de profils de client à l'international,
- Réaliser la prospection téléphonique (prise de rendez-vous clients-prospects pour l'Allemagne et la Suisse), avec l'appui de la force commerciale Cetim,
- Participer aux visites terrains à l'international (clients-prospects allemands et suisses essentiellement), avec l'équipe commerce international Cetim,
- Rédiger le rapport de visite et transmettre les demandes aux pôles techniques concernés.

Cette liste n'est pas exhaustive et peut être amenée à évoluer.

Profil candidat :

Etudiant(e) en filière commerce international en école de commerce/école d'ingénieur post bac. Vous êtes intéressé(e) et sensibilisé(e) par le secteur du Commerce et vous possédez des qualités en termes de rigueur, organisation, polyvalence avec un bon sens de l'équipe et relationnel. Vous maîtrisez le pack office et possédez déjà les argumentaires et techniques de vente en anglais et/ou allemand avec une aisance téléphonique.

Durée / dates du stage :

Stage de 3 à 6 mois il sera basé à Mulhouse avec des déplacements à l'international à prévoir, et plus particulièrement en Suisse et en Allemagne.

Contact :

Candidature à envoyer à **Elisabeth ESLINGER**

- Par mail : elisabeth.eslinger@cetim.fr
- Ou par courrier : CETIM, site de Mulhouse - 21 rue de Chemnitz – B.P. 2278 68068 Mulhouse