

H/F Assitant commercial (Alternance)

Qui sommes nous ?

LINK Mobility Group AS est l'un des principaux fournisseurs de communication mobile en Europe, spécialisé dans les CPaaS, les services de messagerie mobile et les solutions mobiles.

Le groupe offre une large gamme de services et de solutions évolutifs à travers les industries et les secteurs en raison d'une demande croissante de convergence numérique entre les entreprises et les clients, les plateformes et les utilisateurs.

Le Groupe a son siège social à Oslo, en Norvège, et est coté à la Bourse d'Oslo. Les clients ayant tendance à transférer davantage d'activités commerciales sur les téléphones mobiles, LINK Mobility continue de connaître une forte croissance.

Aperçu du poste :

Rattaché(e) au département Commercial basé à Boulogne-Billancourt, vous viendrez en support de l'équipe commercial. Organisé(e), rigoureux(se) et autonome, vous êtes à la recherche d'une alternance d'un à deux ans à partir de septembre 2026.

Missions :

- **Missions Commerciales / Prospection**
- Constituer et enrichir une base de données prospects (profils PME et partenaires)
- Réaliser des campagnes de prospection (téléphone, email, LinkedIn)
- Détecter les besoins et opportunités commerciales
- Contacter les prospects (cold calling / cold emailing)
- Qualifier les leads
- Assurer le suivi des échanges avec les prospects
- Rédiger des propositions commerciales
- Mettre à jour le CRM et suivre les pipelines de ventes

- **Missions administratives / Administration des ventes**
- Organisation des réunions et des événements avec les clients
- Participer aux événements, comme le salon de l'entreprise
- Gestion des bons de commandes
- Assurer la signature des documents en interne
- Gestion de l'archivage des documents contractuels
- Appui aux réponses des appels d'offre
- Questionnaires clients
- Assistance à la gestion du portefeuille de nos commerciaux
- Aide à la prospection
- Gestion des échanges téléphoniques et physiques
- Gestion des sujets liée à la facturation et au recouvrement
- Préparation de la démonstration des nos services à nos clients
- Mettre en place des reporting (tableaux de suivi)
- Utilisation des outils CRM type Sales Force pour centraliser l'activité commerciale

Profil recherché :

- En master idéalement dans le domaine du commerce
- Passionné/e par la relation client
- Fortes qualités d'écoute et d'empathie
- Autonome, organisé/e
- Bonne maîtrise de langue française
- Connaissance des outils pack office et notamment Excel

Les plus :

- Connaissance de la plateforme Sales Force
- Avoir une première expérience en alternance

Type d'emploi :

- Alternance (24 mois)

Disponibilité : Septembre 2026

Poste basé à Boulogne-Billancourt (92)