

## **OFFRE DE STAGE : ASSISTANT MARKETING & DEV. COMMERCIAL B2B**

*Date de dépôt de l'offre :*

**TUDO BOM SAS** est une société qui porte deux marques.

L'une **Tudo Bom ?** est une marque de prêt-à-porter équitable fabriquée au Brésil

l'autre **Ethishirt** est la marque B2B. **Ethishirt** s'adresse à des cibles professionnelles, qu'elles soient des entreprises privées, des collectivités, ou des associations et propose des produits issus de filières textile bio et équitables. Ces produits bio (essentiellement en maille ou toile de coton) sont personnalisables et représentent des vecteurs d'image pour nos clients et leurs marques. Aujourd'hui nous sommes également en mesure de proposer des objets publicitaires non textile, mais toujours écolos !.

### **DESCRIPTION DU STAGE**

**Durée :** 6 mois minimum

**Lieu :** Paris 3è

#### **Missions :**

En relation avec la Responsable **Ethishirt**, dans le cadre d'une activité en développement, le stagiaire participera aux actions marketing et commerciales de l'activité B2B.

Dans ce cadre, le stagiaire prendra en charge notamment :

- **Internet :**

- Objectif : augmenter la visibilité de Ethishirt sur le web
- Mettre à jour le blog Ethishirt et optimiser son contenu.
- Gestion des images, production de contenu : en cohérence avec le positionnement de marque.
- Best practices du secteur.
- Optimisation de la présence/référencement d'Ethishirt : annuaires, portails bio et équitables, réseaux sociaux. Identifications de sites et contacts (partenariats). Affiliation.
- Réflexion en cohérence avec le travail en cours sur la marque.

- **Rationalisation des outils commerciaux :**

- Objectif : mettre en place et à jour le suivi de l'activité commerciale (reporting+historique)
- Utiliser les outils existants et étoffer la 'boîte à outils' :
- BDD clients, suivi CA, élaboration d'outils de prospection commerciale (flyers, e-mailings ciblés, présentation par secteur, opérations promo clés en main)

- **Etude de marché :**

- Objectif : avoir une vision claire des différents intervenants sur le marché et de leur offre
- Identifier les différents acteurs en objets promo et textile éthique et bio, remonter des infos positionnement prix sur le textile en particulier.
- Définir des fournisseurs type pour des produits standards (textiles, ts, sacs,... et objets) avec Max Havelaar et d'autres plateformes.

- **Développement commercial :**

- Objectif : favoriser les contacts utiles au développement de l'activité
- Identifier les secteurs privés/événements porteurs pour l'offre Ethishirt (textile événementiel, image ou marque blanche) : construction d'une base de données qualifiée.
- Organisation de campagne de mailings courtes et de relances.
- Appels d'offres : structurer les éléments de réponse (données entreprises) récurrents lors des appels d'offres publics

## **PROFIL REQUIS**

- Etudiant(e) en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année d'école de commerce ou d'école de communication.
- Aisance relationnelle et rédactionnelle, organisation et méthode, créativité, adaptabilité à une jeune structure, autonomie, dynamisme, polyvalence et curiosité sont nécessaires pour répondre aux besoins de ce poste. Goût pour la transformation de contacts en débouchés commerciaux ;-).
- Sensibilité au commerce équitable et au respect de l'environnement.
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, Word, Powerpoint, Outlook, Internet...).
- Réflexe web développé (connaissance internet et des réseaux sociaux).

## **REMUNERATION / AVANTAGES**

- 30% du SMIC
- Remboursement 50% des transports en commun + vélib
- Chèque déjeuner

## **INFORMATIONS / CONTACTS**

TUDO BOM SAS  
108, bd Sébastopol  
75003 PARIS

Anne FABREGAT (Directrice B2B): [anne@tudobom.fr](mailto:anne@tudobom.fr)

➔ Envoyer CV et lettre de motivation par e-mail à [anne@tudobom.fr](mailto:anne@tudobom.fr)