



Une **ressource Edtech** qui propose d'**encourager les enfants à la lecture** en leur proposant des quiz sur les livres qu'ils ont lus.

Notre proposition

Tu nous rejoins en alternance ou en stage long pour accompagner notre développement commercial. Lilote a deux ans d'existence, nous avons éprouvé l'outil sur le terrain, travaillons avec des enseignants et nous sommes lauréats Edu up. Tu participes à mettre en œuvre le plan d'actions commerciales écoles publiques et privées en France et à l'étranger, et auprès des CSE.

Ta mission

- **Prospecter** (écoles-entreprises) en utilisant un CRM et un outil de mailing : tu t'attacheras à comprendre les besoins des clients collectivités, écoles, entreprises et auras comme objectif de fixer 5 à 10 rendez-vous qualifiés par semaine au fil de ton intégration.
- **Mettre en œuvre des partenariats et les fidéliser**
- Suivre des **indicateurs de vente** et préparer des points d'étape

Cadre de travail

- Poste basé à Marseille, 2 jours en coworking et le reste en télétravail en fonction du rythme d'alternance
- Travail en étroite collaboration avec la Responsable des partenariats basée à Paris et la Directrice Générale basée à Marseille

Profil recherché

Bac +5, en stage de fin d'études ou de césure, en recherche d'alternance, à l'aise à l'écrit comme à l'oral, enthousiaste et empathique, tu maîtrises les outils bureautiques (excel+) et tu as une pratique digitale. Avec un profil entrepreneurial, tu es persévérant, force de proposition, tu aimes te dépasser pour atteindre les résultats et tu es intéressé par le domaine de l'éducation et du numérique.

Tu souhaites rejoindre une petite équipe expérimentée et vivre l'année de consolidation d'un projet de start-up ?

Alors n'attends plus, contacte marie@lilote.fr en envoyant ta candidature !

