



Stage
**COMMERCIAL / BACK OFFICE &
PROSPECTION**

(Dec. 2009)

ALPHA M.O.S, commercialise une technologie innovante d'instruments de laboratoire R&D et de Contrôle Qualité (nez et langues électroniques) servant à analyser les odeurs et les goûts (agro-alimentaire, parfumerie, cosmétiques, emballage, pharmacie, environnement ...) ainsi qu'une ligne variée d'instruments destinés au laboratoire.

Service: Rattaché(e) au Service Commercial
Rapporte à : Directeur Commercial
Localisation : Toulouse
Durée / Période : 3 à 6 mois, dès que possible
Sujet : Qualification / Enrichissement de bases clients & prospection par phoning
Objectif : Accroître le potentiel commercial sur certains marchés

Contenu :

- ▶ Mieux classer les clients potentiels par secteurs d'activité
- ▶ Recenser des laboratoires clés pour les marchés de niche / annuaires pour les secteurs plus larges,
- ▶ Mettre à jour / restructurer des bases de données
- ▶ Faire de la prospection téléphonique avec premières étapes de la démarche commerciale : analyse des besoins par secteur & recueil du processus de vente ...
- ▶ Aider à l'élaboration d'outils commerciaux (mailing/campagnes ciblés par secteur)

Compétences requises :

- ▶ Bonne connaissance des enjeux de certains secteurs
- ▶ Etre à l'aise en Anglais, autre langue (espagnol, allemand, etc) appréciées
- ▶ Une connaissance des instruments analytiques serait un « plus »

Envoyez C.V. et lettre de motivation à Attila ARANYOS
aranyos@alpha-mos.com