



OFFRE DE STAGE STRATÉGIE & OPÉRATIONS

BRAS DROIT DU CEO

MYM aide les startups B2B prometteuses à concevoir puis industrialiser leurs pratiques de vente (souvent juste après une levée de fonds). En d'autre terme, à passer de « fondateur-vendeur » à une équipe commerciale autonome et performante. Processus, outils, méthode, nous allions stratégie & opérationnel pour garantir la qualité de l'exécution.

Nous croyons à une vente responsable et à forte valeur ajoutée (fini les « vendeur-winner », « shark » et autres noms d'oiseaux...)

Au cours des derniers mois, MYM a par exemple conçu et développé :

- Une stratégie de conquête pour un SaaS destiné aux aéroports,
- Une méthodologie de vente pour un acteur du SaaS IA en plein développement,
- L'élaboration du product/market fit d'une agence de communication.

Missions

En tant que Bras droit du CEO, tu partageras le quotidien d'un entrepreneur, et ce sur deux niveaux :

1. Stratégique

Participer à la réflexion, la croissance et aux décisions stratégiques de l'entreprise.

- En produisant des études, organisant des rencontres avec d'autres entrepreneurs et en utilisant ton imagination pour positionner solidement l'entreprise,
- En participant aux réunions avec les advisors de l'entreprise,
- En proposant des axes de développement grâce à ton regard neuf et tes précédentes expériences

2. Opérationnel

- La conduite des missions en équipe : des missions en stratégie commerciale pour le compte des clients de MYM.
- La production de contenu à forte valeur ajoutée sur la question commerciale.

Ce que tu feras : Des rendez-vous de vente, des plans stratégiques, des recrutements, des emails, des recommandations...

Ce que tu ne feras pas : l'administratif, la compta, la cafetière, les photocopies...

Cette mission très complète te permettra d'aborder tous les volets du quotidien d'un entrepreneur.

Les avantages du stage :

- Tu vas monter en compétence rapidement sur un sujet clé pour toute entreprise : les ventes et la croissance.
- Tu as des responsabilités importantes,
- Tu vas gérer des projets avec des prestataires
- On écoute tes bonnes idées, et on les met en place quand cela fait sens.

MYM étant en croissance, il y a de vraies opportunités d'embauche à l'issue de la mission.

Profil recherché

- Des talents enthousiasmés et enthousiasmant,
- Une forte capacité d'analyse et de synthèse,
- La culture startup,
- L'appétence pour une vente responsable et à forte valeur ajoutée
- Le souci du détail et du « petit plus » pour les clients.

Pour postuler, c'est facile :

- Le lien de ton profil LinkedIn OU un CV,
- 3 points rapides sur tes motivations à nous rejoindre,
- Le tout à l'adresse : quentin@meetyourmarket.fr

Rémunération : Selon le profil et toujours cohérente avec le marché.

Plus de détails sur nous : www.meetyourmarket.fr

Chez MYM, ils ont la chance ...

- D'apprendre tous les jours en travaillant main dans la main avec des dirigeants d'entreprise ambitieuse,
- De participer à une aventure où tout est encore à construire.
- D'avoir un impact fort dans la croissance de l'entreprise, la définition de son identité et de son histoire,
- D'acquérir une véritable expertise en stratégie de développement et en management d'équipes.
- De travailler dans une structure jeune, performante et bienveillante, alliant le dynamisme d'une startup aux exigences d'un cabinet de conseil

Bon à savoir

MYM est une jeune société, si tu démontres tes capacités à aider les clients, ton investissement et ton envie de progresser, tu peux devenir associé et faire grandir TON entreprise.
