



M2i recrute !

Un(e) Gestionnaire Grands Comptes (Stage) / Key Account Manager (Internship)

Présentation de la société :

M2i est une entreprise française fondée en 2012 qui compte aujourd'hui plus de 190 collaborateurs répartis sur 4 sites en France. Le Groupe M2i est un acteur industriel des métiers de la chimie présent dans le secteur du biocontrôle animal et végétal ainsi que dans le domaine de la santé humaine.

M2i est le leader européen de la protection biologique des plantes et de la distribution d'alternatives aux pesticides.

Nous concevons, produisons et distribuons des phéromones pour une lutte intégrée contre les ravageurs sans pesticides tout en respectant l'environnement et la biodiversité.

Notre entreprise combine les infrastructures d'un groupe industriel avec la dynamique entrepreneuriale d'une start-up innovante.

Vous adhérez à nos valeurs d'innovation, d'éco-responsabilité et d'audace ? Notre projet vous parle et vous avez envie de vous investir dans une entreprise innovante et qui vous offre de réelles et belles perspectives d'évolution ?

N'attendez plus, postulez et rejoignez-nous dans cette fabuleuse aventure M2i !

Description du Poste et ses Missions :

Sous la supervision d'un Gestionnaire Grands Comptes, vous accompagnez l'équipe Commerciale Biocontrol dans tout le processus de vente et gestion de comptes clients.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Contribuer au suivi des plans d'actions commerciaux,
- Accompagner les équipes dans l'animation des communautés sectorielles (préparation et participation aux réunions de comptes prioritaires),

M2i

1 rue Royale

112 Bureaux de la Colline Bâtiment G1-Entresol

92213 Saint-Cloud Cedex

France

Tel : +33 1 84 76 00 59



- Aider à l'analyse de la performance commerciale des principaux clients et secteurs de M2i,
- Mettre à jour des références clients,
- Rechercher et analyser des informations sur nos clients et prospects,
- Participer à la réalisation de benchmarks concurrentiels,
- Collaborer aux différentes opérations marketing sectorielles (newsletters, événements, brochures, publications...).
- Jouer un rôle de facilitateur transversal et pro-actif, capable de travailler en synergie avec les différents acteurs.

La description des missions n'est pas exhaustive. D'autres missions peuvent être confiées en fonction des besoins du service et de vos capacités.

La problématique du stage sera à définir en fonction de votre formation.

Profil du candidat et compétences souhaitées :

Votre **rigueur**, votre **sens du relationnel**, votre **sens de l'analyse** et surtout votre **esprit de synthèse** seront les atouts pour réussir ce stage !

Vous préparez actuellement une formation d'Ingénieur Agronome ou de niveau Bac+4/5 en Commerce International au sein d'un établissement de type Ecole de commerce ou Ecole d'ingénieur.

Motivé(e) par un secteur innovant et en forte croissance, vous souhaitez travailler de manière autonome mais également en équipe ?

Vous avez envie de vivre une expérience enrichissante au sein d'une entreprise dynamique, présente à l'International, qui vous offrira un cadre de travail exceptionnel et souhaitez intégrer une équipe dans laquelle vous serez considéré(e) comme un(e) collaborateur/trice à part entière ?

Enfin, vous parlez anglais ?

Alors n'hésitez plus et rejoignez notre équipe !

Informations complémentaires :

- Situé à Saint Cloud (France - 92)
- Stage 5-6 mois ou césure 1 an
- A pourvoir dès Septembre 2023

Merci d'envoyer votre candidature et votre cv à : patrick.ferbeck@m2i-group.fr