



AYP Edge

[www.aypedge.fr](http://www.aypedge.fr)  
[contact@aypedge.fr](mailto:contact@aypedge.fr)

## **RBD 202601: Offre de Stage – Responsable Business Developer (H/F)** **Cabinet de Conseil en Stratégie, Digital & Innovation**

- Lieu : Ariana / Télétravail flexible
- Entreprise : AYP Edge – Cabinet de Conseil en Stratégie, Digital et Innovation
- Durée : 4 à 6 mois

### **Notre Ambition & Votre Impact**

Chez AYP Edge, nous accompagnons les entreprises dans leur transformation stratégique, digitale et technologique. Nous cherchons des stagiaires commerciaux motivés pour rejoindre notre équipe dynamique et contribuer à la croissance de notre portefeuille clients.

Votre mission : Vous serez au cœur de notre stratégie commerciale pour acquérir de nouveaux clients et participer activement à la signature de contrats.

### **Votre Mission Principale**

- Piloter et développer la stratégie commerciale terrain dans votre région.
- Prospecter les entreprises, indépendants, centres de formation, écoles et organismes à la recherche de solutions de formation innovantes.

- Construire et animer un réseau de partenaires locaux (établissements d'enseignement, institutions, associations, réseaux professionnels).
- Représenter Next Generation Academy lors d'événements, salons, réunions ou rendez-vous terrain.
- Présenter et promouvoir notre catalogue de formations, réaliser des démonstrations et argumentaires.
- Identifier les besoins du marché, analyser les retours terrain et proposer des actions d'amélioration.
- Contribuer directement à la croissance des ventes et au développement national de l'académie.

### **Rémunération & Prime de Performance**

**Commissions attractives** sur chaque vente de formation réalisée.

**Primes** pour les conventions et partenariats signés.

Opportunités d'évolution vers des responsabilités élargies (coordination commerciale, gestion réseau partenariats...).

Formations offertes pour monter en compétence sur nos outils et notre catalogue.

### **Profil Recherché**

- Aisance relationnelle et fibre commerciale naturelle.
- Expérience en **vente terrain BtoB** ou dans le domaine de la formation/digital.
- Statut **freelance / indépendant** obligatoire, avec une vraie autonomie.
- Dynamique, organisé(e), orienté(e) résultats et force de proposition.
- Intérêt marqué pour la formation, le digital et l'intelligence artificielle.
- Aisance en Français et en Anglais

## **Postuler**

1. Envoyez votre CV
2. Entretiens et cas pratique de prospection