



Offre de Stage Sale H/F



Lieu : Paris 10ème arr
Contrat : Stage
Durée : 6 mois et plus
Rémunération : selon niveau d'études
Début du contrat : Asap
Niveau d'études : Bac+3 et plus



Qui sommes-nous?

Implantée sur le Marché International de Rungis depuis 7 ans, [Califrais](#) révolutionne l'approvisionnement en produits alimentaires frais pour les professionnels des métiers de bouche. Savant mélange entre connaissance experte des produits, logistique et technologie, nous sommes désormais l'opérateur digital et logistique officiel du marché de Rungis tout entier.

Pour l'aider à atteindre ses objectifs ambitieux, le pôle Sale recherche un talentueux Commercial Junior.



Tes missions

Ta mission sera de décupler la croissance accélérée de Califrais en convertissant des Leads en Client

En lien direct avec le Directeur de ton pôle, ton rôle principal sera de développer le portefeuille client de Califrais sur une zone géographique en Ile de France, d'engager ton nouveau client sur ces premières semaines chez Califrais en le faisant commander un maximum de fois sur un temps imparti tout en faisant grossir son panier moyen de grâce à des techniques de vente et de Cross-sell.

- Connaître le service Califrais et les différents produits que nous proposons.
- Prospection téléphonique et rencontres prospects/clients de ton CRM.
- Onboarding, suivi et fidélisation de tes nouveaux clients pendant 15 jours.
- Aide à la recherche de nouveaux produits chez nos fournisseurs sur le MIN de Rungis et en Ile de France.
- Véritable chef de ta zone de prospection où tu es maître à bord

Ton profil

Tu disposes d'une expérience au plus proche de la relation client, en tant que commercial(e) ou Account Manager. Tu es très à l'aise au téléphone, tu as un excellent relationnel et tu es doté/e d'une grande capacité d'adaptation et d'un positivisme sans égal.

Tu es connu(e) pour tes qualités d'organisation, ton autonomie et ta capacité à travailler en équipe.

Tu souhaites t'investir dans une startup en hyper-croissance au sein d'une équipe jeune, dynamique et passionnée par la Food-Tech.

Ce poste t'offrira

- Une diversité dans tes missions : Closer un deal te fait vibrer, tu es passionné(e) par la satisfaction client, et tout ce qui y touche.
- De l'autonomie : tu seras l'interlocuteur principal de tes prospects/clients sur tous les aspects de la relation.
- De la flexibilité: tu sais te réinventer et t'approprier tes objectifs.

Nous attendons de toi que tu sois :

- Engagé(e) : tu es inspiré(e) et convaincu(e) par la mission de [Califrais](#).
- Curieux(se) et Rigoureux : tu as envie d'apprendre un métier, une industrie et des méthodes de travail.
- Gourmand(e) : si tu aimes la bonne cuisine et les bons produits, c'est un plus!

Les avantages

Bosser chez [Califrais](#), c'est évoluer au sein d'une équipe ultra motivée, composée de plus de 40 personnes, dans une ambiance start-up. C'est à la fois exigeant et formateur, puis c'est :

- Se lever tous les matins pour travailler dans une startup qui a un vrai impact positif sur l'environnement : check notre dernière infographie [ici](#) !
- Se plonger dans l'univers des produits frais et locaux de Rungis.
- Travailler aux côtés de vrais auto-entrepreneurs qui ont réussi.
- S'investir dans une start-up à ambition internationale.
- Intégrer une structure dynamique en constant renouveau.

Si tu corresponds au profil et que tu partages nos valeurs, n'hésite plus et envoie ton CV à hiring@califrais.frparis, ainsi qu'une lettre de motivation pour nous convaincre en précisant bien l'intitulé du stage dans l'objet de l'email !