**Alternant Commerce– F/H**

**Du Très Haut Débit pour toutes les entreprises, voilà notre mission !**

Covage, qui compte près de 400 collaborateurs, est un opérateur d'infrastructure de gros, spécialiste sur le marché de la fibre optique pour les entreprises. Filiale B2B du Groupe Altitude, plus de 200 opérateurs s'appuient sur ses réseaux neutres et ouverts, pour fournir des services de connectivité très haut débit et à valeur ajoutée aux entreprises et sites publics.

**Ce que nous pouvons accomplir ensemble :**

Notre entreprise est en pleine transformation, c’est dans ce contexte que vous interviendrez. Nous sommes à la recherche de nouveaux talents qui partagent notre philosophie axée sur l’innovation, la conquête, la transparence, la proximité et le partage.

Covage, c’est bien plus qu’une simple entreprise. C’est la force d’un groupe alliée à l’esprit familial et à la proximité avec nos collaborateurs. Ensemble, nous construisons un environnement où chacun se sent impliqué, stimulé et fier de faire partie d’une véritable aventure collective. Dans ce contexte, nous grandissons ensemble.

Chaque expérience enrichit notre collectif, et nous apprenons les uns des autres. Nous recherchons des personnalités engagées, prêtes à relever de nouveaux défis et à faire preuve d’audace.

Lorsque vous rejoignez Covage, vous intégrez une équipe dont la culture reposera sur la performance, la quête d’excellence et de la rigueur.

Chez nous, tous les candidats ont leur chance. Votre enthousiasme et votre volonté d’apprendre sont des atouts précieux que nous valorisons.

**Alors, envie d’apporter votre pierre à l’édifice ?**

**Vos missions :**

Au sein de la Direction Commerciale, rattaché(e) au Responsable Commercial, vous aurez pour mission de contribuer au développement commercial et à la gestion des clients.

* Accompagner les Responsables Commerciaux dans la mise en place d’opérations terrains avec opérateurs, délégants...
* Mise à jour des présentations clients, création de nouveaux supports
* Gestion du classement documentaires
* Veiller à la bonne documentation des processus internes
* Participer aux études d’éligibilités en masse
* Participer à l’actualisation du CRM, aussi bien la structuration que les bases de données (Entreprises, Contacts, Activités, Opportunités)
* S’assurer du relai des informations clés vers nos clients, via un suivi de la communication orchestrée par nos responsables commerciaux
* Piloter la remontée hebdomadaire des opportunités commerciales en volume vers le directeur des ventes
* Participer aux salons, foires, expositions en support des Responsables Commerciaux.
* Aider à la préparation d’événements commerciaux : petit-déjeuner client, road show, salons, webinars
* Mise en place des journées de Kick Off clients avec mise en place de plans de formations clients

**Les atouts pour réussir**

Étudiant(e) en BAC +4/5 en école de commerce, vous avez idéalement une première expérience professionnelle dans le domaine commercial avec des missions similaires.

Vous êtes reconnu(e) pour votre dynamisme et votre motivation, votre rigueur, vos qualités de communicants à l'écrit comme à l'oral ainsi que votre capacité à travailler en équipe.

Vous maitrisez le pack Office (Word, Excel, Powerpoint). Le permis B indispensable.

La maîtrise de l'anglais est un plus.

Nous privilégions un rythme d'alternance avec de longues périodes en entreprise (ex : 1 semaine formation / 3 semaines entreprises), et d'une durée de 24 mois.

**Les + chez Covage :**

* 7 postes à pourvoir à : La Défense, Nantes, Montpellier, Lyon, Rouen, Chalon-sur-Saône
* Régime de travail de 37h par semaine octroyant 14 jours de RTT
* Titres restaurants
* Mutuelle d'entreprise obligatoire prise en charge par l’entreprise