

Chargé·e de prospection & développement commercial - Séminaires de sens – entreprises

Contexte :

La Chartreuse de Neuville porte depuis plusieurs années un projet innovant à fort impact territorial, visant à expérimenter de nouveaux modèles économiques et de gouvernance pour les grands patrimoines ruraux. Dans une phase clé de changement d'échelle, l'association renforce aujourd'hui un enjeu central : le développement de ses recettes propres, condition essentielle de son autonomie, de la pérennité de son modèle et de sa capacité à démontrer sa robustesse.

Dans ce cadre, le Catalyseur de la Chartreuse de Neuville développe à la fois la location de salles de séminaires ainsi qu'une offre de séminaires de sens à destination des entreprises, conçus comme des expériences hybrides mêlant réflexion stratégique, valeurs humaines, innovation sociale et transformation des organisations.

Ce stage s'inscrit au cœur de cette dynamique : il vise à structurer et déployer l'offre de séminaires, en allant directement à la rencontre des entreprises et de leurs besoins, afin de contribuer concrètement à la montée en puissance économique d'un projet porteur de sens et reconnu pour sa capacité d'expérimentation.

Pour plus d'informations, consultez le site internet <https://lachartreusedeneuille.org>

L'opportunité :

Vous travaillerez en lien direct avec la responsable du Catalyseur et organiserez votre temps de travail autour de deux axes complémentaires :

Prospection commerciale B2B :

- Prospecter activement des entreprises ciblées (principalement par téléphone).
- Présenter et valoriser l'offre de séminaires de sens auprès de décideurs (RH, direction, RSE, innovation...).
- Qualifier les prospects et obtenir des rendez-vous commerciaux.
- Structurer et enrichir les bases de contacts (CRM, outils de suivi).
- Participer à la mise en place et à l'amélioration des scripts de prospection.

Contribution à la construction de l'offre :

- Participer à la conception et à l'évolution de l'offre de séminaires intégrant des propositions de contenus de sens : visites inspirantes ; ateliers artistiques, culturels ou dans les jardins ; animation d'ateliers d'intelligence collective ou de co-construction en lien avec l'histoire du lieu...
- Aider à formaliser les propositions commerciales et supports de vente.
- Être force de proposition sur les angles de discours, les besoins clients et le positionnement.
- Alimenter la réflexion stratégique sur le modèle économique des séminaires.

Profil recherché :

- Étudiant·e en Bac +2 minimum (commerce, business development, gestion, entrepreneuriat, ESS, école de commerce...).
- Profil commercial affirmé, à l'aise à l'oral et avec la prospection téléphonique.
- Intérêt marqué pour les projets à impact, l'innovation sociale et les modèles hybrides.
- Autonomie, sens de l'initiative, capacité à proposer et tester des idées.
- Rigueur dans le suivi et le reporting.
- Permis B obligatoire (déplacements ponctuels à prévoir).
- Une première expérience en prospection ou relation client est un vrai plus.

Type de contrat : stage (2 à 6 mois). Temps plein ou 2 à 4 jours par semaine selon les disponibilités

Localisation : Neuville sous Montreuil, près du Touquet dans le Pas-de-Calais avec une part de télétravail possible.

Rémunération : à déterminer en fonction du profil, hébergement sur site possible à moindre coût.

Date de démarrage : dès que possible

Pour postuler : envoyez un CV et une lettre de motivation à d.hubo@lachartreusedeneuille.org

