

STAGE : CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ANIMATION RÉSEAU (H/F)

Lieu de travail : Villeurbanne / Lyon Tête d'Or

Type de contrat : Stage

Durée du stage : 4 à 6 mois à partir du 1er mars 2025 (modulable)

Zenioo est un courtier grossiste en assurance de personnes, situé à Lyon. Spécialisé dans l'accompagnement des courtiers, nativement digital, Zenioo propose un écosystème complet dédié à leur performance commerciale, avec des offres sur des marchés tels que la santé, l'emprunteur, le cyber, la prévoyance et la formation.

Depuis 5 ans, Zenioo est 100 % dédié au courtage de proximité et est, à ce titre, devenu un acteur incontournable du marché de l'assurance de personnes.

Rejoins une aventure en pleine croissance !

**Tu veux intégrer une entreprise à taille humaine où chaque jour apporte de nouveaux projets ?
Où tes idées, ton énergie et ton engagement auront un impact réel et mesurable ?**

Nous recherchons un(e) stagiaire motivé(e) et prêt(e) à s'investir dans le développement commercial et l'animation de notre réseau, au sein du service commercial de Zenioo.

Tu seras accompagné(e) par le responsable animation réseau et l'ensemble de l'équipe, tant au siège qu'avec notre équipe commerciale basée à Lyon ou ailleurs en France. Tu seras également en contact direct avec nos courtiers et assurés.

> Tes missions :

Tu seras au cœur de notre stratégie de développement et tu contribueras activement à :

- **Construire des relations durables** avec nos clients et partenaires, en répondant à leurs questions et en assurant leur satisfaction.
- **Analyser et optimiser nos résultats commerciaux** en suivant des indicateurs clés et en proposant des solutions adaptées.
- **Imaginer des plans d'action innovants** pour accélérer notre croissance et fidéliser nos clients.
- **Animer des opérations commerciales** et contribuer à leur succès grâce à ton implication et ta créativité.
- **Participer activement à la vie commerciale**, en identifiant et en contactant de nouveaux courtiers et en établissant des relations avec leurs clients dans le cadre du suivi produits.



> Ce que nous recherchons chez toi

- Tu es actuellement en formation BTS, bachelor, licence ou master de commerce, gestion ou développement commercial (Bac+2 à Bac+5) en université ou école.
- Tu as **le sens du relationnel**, tu es à l'aise pour échanger avec des clients, même au téléphone.
- Tu es **curieux (se)**, tu as envie d'apprendre un métier de contact en lien avec les techniques de la protection et la finance.
- Tu es **motivé(e)**, dynamique et toujours prêt(e) à relever un défi.
- **Tu sais être réactif(ve)**, t'adapter avec aisance à des situations variées et te remettre en cause pour progresser.

> Ce que nous t'offrons

- Un stage dans une entreprise en pleine croissance, où tu pourras apprendre et évoluer.
- **Un accompagnement et une montée en compétences** : nous te guidons et t'accompagnons pour que tu deviennes un(e) pro du développement d'affaires et de la relation commerciale.
- **Un package** incluant une indemnité de stage et des tickets restaurant.
- **Un environnement agréable** : une situation assez centrale face au Parc de la Tête d'Or et à proximité du quartier des Brotteaux, avec des locaux desservis par tramways (lignes 1 et 4) et métros (lignes A et B).
- Une possibilité de poursuivre avec **un contrat en alternance**.

Motivé(e) pour démarrer une aventure passionnante avec nous ?

Envoie vite ton CV et une lettre de motivation à : quentin.javelas@zenioo.com.