



Chez WELO, nous innovons dans la mobilité durable depuis 2011, en alliant respect de l'environnement et bien-être humain. Avec nos vélos, vélos-taxis, cargos, TukTuks 100% électriques et nos balades à pied, nous offrons des expériences uniques et responsables.

Rejoindre WELO, c'est contribuer activement à un avenir plus durable et à des services qui font la différence.

En développement permanent, nous sommes à la recherche d'un-e:

Stagiaire en Business Development

Entrée en fonction : Date à convenir (idéalement début **Juillet 2025**)

Taux d'activité : 80-100%

Durée du stage : 6 mois minimum

Rémunération mensuelle : **CHF 1'000 brut** pour un 100% (convention de stage obligatoire)

Votre mission

Chez WELO, chaque collaborat-eur-ice contribue à la conception de l'expérience client et leur satisfaction. Vous alternerez entre la partie prospection vente et la conduite de nos véhicules pour nos différents services.

Les fonctions principales de ce stage seront les suivantes :

- Repérer et analyser de nouvelles opportunités commerciales en élaborant des stratégies de développement efficaces.
- Suivre les performances des campagnes marketing et des ventes, et produire des rapports détaillés.
- Analyser les données pour identifier les tendances et les opportunités d'amélioration.
- Entretenir les relations clientèles et en développer de nouvelles.
- Optimiser la stratégie pour obtenir de nouveaux clients et l'amélioration du processus de vente tout en mettant en avant l'image de marque de l'entreprise.
- Contribuer activement à la promotion de notre entreprise à travers du flyering, et maintenir des relations durables avec nos partenaires.

Expérience client et engagement sur le terrain :

- Participer **obligatoirement** aux livraisons (charges lourdes).
- Offrir une expérience mémorable à bord de nos véhicules en animant des balades à thème à travers un contenu engageant, tout en accompagnant les clients dans la découverte de Genève
- Accompagner et encadrer les clients lors de nos événements.
- Promouvoir notre entreprise, nos partenaires et clients via des campagnes d'affichage mobile et des actions de street marketing ciblées.

Votre profil

À la fin de vos études, vous recherchez un stage pour les valider :

- Vous aimez la vente, les nouveaux challenges et avez un bon sens de la communication et du relationnel.
- **Vous parlez français couramment et possédez le niveau B2 minimum en anglais.**
- Personnalité avenante et souriante cherchant à rejoindre une équipe dynamique.
- Bonne condition **physique**.
- Vous possédez un casier judiciaire vierge.
- **Convention de stage obligatoire.**
- **Permis de conduire B obligatoire.**

Rejoindre WELO c'est :

- Des expériences riches et des journées sans routine.
- Des commissions sur les ventes effectuées.
- Un cadre de travail agréable, une atmosphère dynamique et une grande autonomie.
- La possibilité de participer au développement durable et de contribuer à un changement sociétal.
- Minimum 1 Afterwork par mois avec l'ensemble de l'équipe.

C'est avec plaisir que nous étudierons votre candidature que nous vous remercions de nous faire parvenir à l'adresse suivante : job@welo.swiss

Seuls les dossiers complets en français seront traités (CV, lettre de motivation, disponibilités, convention de stage, permis de conduire et casier judiciaire vierge).

Si vous n'avez pas de réponse d'ici 15 jours, cela signifie que votre profil n'a pas été retenu pour ce poste.

Merci de nous contacter uniquement par email, aucun appel téléphonique ne sera accepté.