



Poste proposé : Support Commercial B2S/B2C (H/F)
Contrat : stage de 6 mois, minimum 50%, idéalement 100%
Lieu : Neuchâtel
Début de la mission : Dès que possible

QUI EST KOKORO LINGUA ?

Nous sommes une entreprise EdTech franco-suisse engagée dans la transformation de l'apprentissage des langues pour les enfants de 3 à 11 ans, tant à domicile qu'à l'école. Avec une approche unique enracinée dans l'apprentissage émotionnel, nous développons des contenus engageants qui aident les enfants à apprendre grâce à des vidéos pédagogiques, conçues par des experts et animées par des enfants locuteurs natifs.

Présente dans plus de 12 000 classes et avec plus de 600 000 enfants utilisant nos programmes, notre mission s'inscrit dans une démarche d'éducation inclusive.

Lauréats de plusieurs prix, nous continuons de croître et de nous développer à l'international, tout en soutenant des initiatives de solidarité avec nos partenaires, tels que Save the Children Italia notamment. En tant que Stagiaire en Support Commercial, vous contribuerez au développement et au suivi de notre clientèle B2S (établissements scolaires) majoritairement et B2C (familles), en collaboration étroite avec la Responsable des Projets Institutionnels pour la gestion des appels d'offres et des partenariats institutionnels.

LE POSTE

Missions :

- Accompagnement et fidélisation des écoles et des familles : Contribuer activement à l'intégration des clients, répondre aux demandes d'information et fournir un support de qualité pour garantir leur satisfaction et leur fidélisation.
- Gestion des clients associés aux appels d'offres institutionnels : Assister la Responsable des Projets Institutionnels dans le suivi et la gestion des relations avec les clients institutionnels liés aux appels d'offres, notamment les écoles françaises dans le cadre du marché des TNE, ainsi que les instituts français pour le développement de notre offre à l'international.
- Prise de contact avec de nouveaux prospects : Rédiger et programmer des séquences de mailing, gérer les réponses via le logiciel Lemlist et le CRM HubSpot, et assurer un suivi téléphonique des prospects.
- Gestion des prospects entrants et du tunnel de vente : Accompagner les prospects pendant leur phase d'essai gratuit, suivre le processus pour garantir une expérience optimale et mener à bien la conversion en clients.
- Support aux événements et aux formations : Contribuer à l'organisation de démonstrations et de sessions de formation sur notre programme, et participer aux salons professionnels pour promouvoir notre solution, accroître notre visibilité et renforcer notre présence auprès des familles et des établissements scolaires.



Profil recherché :

- Formation : Étudiant(e) ou diplômé de Licence ou Master en commerce, gestion, marketing ou dans un domaine connexe, avec un intérêt marqué pour le déploiement et le support commercial.
- Aisance relationnelle : Excellentes capacités de communication orale et écrite, avec un sens de l'écoute et de la relation client.
- Organisation et rigueur : Bonnes compétences organisationnelles et capacité à gérer plusieurs missions simultanément dans un environnement dynamique.
- Adaptabilité : Capacité à évoluer dans un environnement de start-up où les priorités et les urgences sont variables.
- Esprit analytique : Capacité à analyser les tendances du marché et à faire preuve de créativité dans les stratégies de fidélisation et d'acquisition de nouveaux clients.
- Maîtrise des outils informatiques : Bonne connaissance des outils bureautiques (Excel, Canva), d'un outil de mailing (idéalement Lemlist) et d'un CRM (idéalement HubSpot).
- Langues : Maîtrise du français et de l'anglais ; la connaissance d'une troisième langue est un atout.

Ce que nous offrons :

- Une mission engageante : Intégrez une équipe pluridisciplinaire et passionnée par l'éducation.
- Développement des compétences : Évoluez dans un environnement stimulant qui favorise l'apprentissage et la prise d'initiatives.
- Impact social : Contribuez à une mission à forte dimension sociale qui encourage l'inclusion éducative et accompagne le développement des enfants partout dans le monde.

Envoyez votre CV ainsi qu'une lettre de motivation à Julia Borkowska, notre Responsable de Projets Institutionnels : school@kokorolingua.com