

## OFFRE DE STAGE Stagiaire en Business Development

Par ce que le site académique Clermont Auvergne regorge de compétences et de technologies à même d'apporter une valeur considérable pour le développement économique, il est stratégique de mettre toutes les actions en œuvre pour leur valorisation.

Notre société, Clermont Auvergne Innovation, est la **filiale du site académique Clermont Auvergne** et a pour missions : la valorisation, le transfert de technologie, la création et l'accélération d'entreprises de technologies innovantes et plus particulièrement des start-up Deeptech issues des laboratoires.

Ainsi, en cohérence avec la stratégie d'excellence I-Site CAP2025 du site clermontois, notre rôle est de développer et de simplifier **les partenariats** entre les laboratoires de recherche de l'université et les entreprises pour accélérer les processus d'innovation et leur croissance.

Avec une stratégie résolument orientée service auprès de ses trois clients : la communauté scientifique, les entreprises et les entrepreneurs, le modèle de développement de Clermont Auvergne Innovation passe par la création de valeur à partir des résultats de la recherche (licences, start-ups) et des compétences des laboratoires de ses actionnaires académiques. Elle déploie ainsi un portefeuille d'offres packagées en direction des entreprises (expertises, plateaux techniques...).

Dans le cadre d'un stage de 6 mois, la société Clermont Auvergne Innovation souhaite intégrer dans son équipe un(e) **stagiaire en Business Development**.

### Le projet :

Tester des méthodes d'acquisition de prospects et évaluer des critères de segmentation de clientèle.

### La mission :

Sous la direction de l'équipe Marketing et Business Développement, vous aurez pour mission de :

- Contribuer à l'élaboration de tactiques d'acquisition de nouveaux prospects, que vous mettrez directement en œuvre et dont vous évaluerez les résultats,
- Travailler à la définition de persona et au test de cibles,
- Concevoir des campagnes de prospection multicanale,
- Notre CRM sera votre meilleur ami : vous renforcerez et prendrez soin de son contenu, vous élaborerez des campagnes suivies rigoureusement, vous construirez des reportings qui permettront à l'équipe de se saisir des opportunités que vous aurez levées pour ouvrir et développer les comptes.

### Les compétences recherchées :

- Vous savez concevoir et formaliser un workflow d'acquisition et une campagne de prospection,
- Vous êtes initiés aux outils de segmentation et de prospection de LinkedIn,
- Vous êtes à l'aise en cold calling,
- Vous connaissez le fonctionnement d'un outil CRM professionnel,

### CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales  
Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400  
28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1  
SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30  
contact@clermontauvergneinnovation.com  
www.clermontauvergneinnovation.com

- Vous avez déjà testé des outils de marketing automation,
- Vous cultivez un intérêt pour la science et l'innovation,
- Vous avez lu « The Mom Test »,
- Vous connaissez des méthodes de test de proposition de valeur,
- Vous disposez d'une aisance relationnelle reconnue qui facilite une prise de contact,
- Vous savez conduire un entretien de découverte en poursuivant un objectif de collecte d'informations,
- Vous êtes rigoureux et organisés. Vous formalisez et restituez une information avec clarté et pragmatisme,
- Vous aimez la stratégie, la tactique. Vous adorez passer à l'action, être sur le terrain,
- Vous êtes curieux, vous aimez vous intéresser aux personnes, ce qui se traduit par une capacité à questionner et excellente qualité d'écoute.

**Le profil :**

Stage de fin d'étude Niveau MASTER Business Development, Marketing – Vente.

**Les conditions du stage :**

Gratification horaire : 4,05€ / heure (soit 15% du plafond horaire de la sécurité sociale) + ticket-restaurant

Lieu du stage : Clermont-Ferrand (63000)

Date de début : au plus tôt