

Poste de stagiaire (h/f) marketing en cabinet d'expertise comptable

Information générale :

- Profil : 3^{ème} année école de commerce.
- Spécialisation : Marketing.
- Durée du stage : 3 mois minimum, négociable si plus demandé dans le cadre de la scolarité.
- Début impératif entre le 15/08 et le 01/09. Fin de la période active de prise de RV au plus tard au 15/12.
- Lieu du stage : Levallois-Perret

Qualités requises pour le candidat :

- Autonomie
- Motivation
- Capacité à formaliser
- Capacité à développer des outils, à gérer parallèlement vision de long terme et tâches de court terme.
- Bon contact téléphonique, empathie client.

Description de l'environnement du stage:

- Le cabinet d'expertise comptable propose à ses clients un ensemble de prestations réglementaires (expertise comptable, commissariat aux comptes, commissariat aux apports...) ou non (conseil juridique courant, synthèses de gestion, fiscalité, fiscalité personnelle du dirigeant...).
- Ces prestations ne sont pas toutes admises à la publicité. Il apparaît d'ailleurs stratégiquement important pour le dirigeant de développer une base forte de prescripteurs, susceptibles d'être fidélisés dans le temps, et apporteurs d'affaires récurrents ou non pour le cabinet. Les avocats corporate ont été identifiés comme une cible potentielle de première importance.
- L'objectif est de prendre contact avec eux et de les convaincre de l'intérêt d'un partenaire fiable pour leurs opérations de création d'entreprise, fusion, cession, etc. et donc d'un RV avec le dirigeant du cabinet.

Contenu du stage : La tâche du stagiaire consiste à :

- Imaginer avec le responsable du stage les différentes étapes de la mission.
- Créer la base de données de suspects en identifiant nommément les cibles par potentiel décroissant et en qualifiant les suspects, le cas échéant par appel téléphonique.
- Créer les outils marketing adaptés (support de la base de données, script téléphonique, mise en avant des USP's du cabinet, courrier adressé aux cibles, réponses aux objections...)
- Effectuer la campagne de prise de RV auprès des prospects identifiés.
- Créer les outils de mesure du succès de la campagne.
- Concevoir les suites à donner, notamment en termes de fidélisation des cibles : Newsletters périodiques, etc.
- Un candidat à potentiel pourra imaginer le contenu des Newsletters, les arborescences e-mailings etc.

Modalités pratiques d'intervention :

- Le stagiaire est placé directement sous la responsabilité du dirigeant du cabinet et de l'un de ses collaborateurs directs (tous les 2 HEC), spécialement mandaté à cet effet et responsable notamment des aspects purement marketing.
- Après une phase de formation aux spécificités de la mission, à la nature des cibles recherchées et au mode de travail dans le cabinet, le stagiaire crée ses propres outils, les étalonne, effectue la production, en mesure les résultats, place la mission dans une perspective stratégique de long terme..

Intérêt du stage :

- Contenu pratique et immédiatement opérationnel
- Vision complète d'une campagne marketing de la conception à la réalisation.
- Installation de la démarche dans le temps.
- Relations directes avec le dirigeant, partage de la vision.
- Environnement PME qui garantit une vision d'ensemble et une grande autonomie
- Combinaison d'un environnement technique et d'un contenu marketing

Pour tout renseignement : adresser CV à emmanuel.bonnet@performactions.fr