



Trees-Everywhere recherche un(e) **Stagiaire Commercial(e) Junior, Relations Entreprises**

Trees-Everywhere est une jeune entreprise à vocation environnementale dont l'objectif est de capter le CO2 atmosphérique en plantant des forêts denses, variées, durables et résilientes, de type primaire, en France.

Trees-Everywhere s'est donné pour objectif de planter 1 milliard d'arbres d'ici à 2035.

La mission de l'équipe commerciale est de vendre aux entreprises des quote-part de projets, de lots d'arbres qui seront valorisés dans le cadre de leur démarche RSE et politique Climat.

Au sein du département commercial, et avec la Responsable du développement commercial, vous aurez pour **mission** de gérer la vente d'un projet de plantation :

- Identifier et prospector les cibles entreprises locales d'un projet de plantation
- Comprendre et étudier leurs besoins et les cadres légaux d'intervention possible (RSE, mécénat...)
- Contacter et convaincre les dirigeants d'entreprise et/ou leurs directeurs HSQE et RSE
- Chercher des alliés locaux, relais d'influence type réseaux d'entreprise
- Formaliser une proposition et suivre la relation commerciale jusqu'à la signature

Ce que nous cherchons pour nous rejoindre :

- Un profil persévérant type chasseur, accrocheur/euse
- Autonome dans l'organisation des tâches
- Maîtrisant les outils excel, PPT
- Vous aimez les objectifs ambitieux et savez trouver la motivation pour les atteindre
- L'environnement de travail d'une startup est pour vous une motivation additionnelle
- Vous avez déjà travaillé en mode projet
- Le défi d'engager des dirigeants de PME sur des projets RSE innovants vous motive
- Vous êtes passionné(e) par les projets environnementaux

Stage de 6 mois minimum potentiellement évolutif en CDI

Basé à Paris