



COPEEKS

Stage 2018

Informations sur le stage

Intitulé du stage : Chargé (e) d'Étude Marketing & Prospection Commerciale

Département : 22 (Côtes d'Armor)

Ville : LANNION

Site : COPEEKS SAS, 4, Rue André Marie Ampère, 22300 LANNION

durée du stage : 5 mois

stage rémunéré : Oui

période souhaitée : à partir du 1^{er} Mars 2018

contact : contact@copeeks.fr

description du stage

Activité de l'entreprise

COPEEKS [contraction de « Collaborative Peeks »] est une jeune start-up créée en Avril 2016 à Lannion. Elle commercialise une solution technologique innovante à l'intention des professionnels du monde de l'agriculture. La plateforme web et ses boîtiers connectés permettent de réaliser des suivis à distance très précis en adossant données numériques issues de capteurs avec des contenus multimédia. L'offre COPEEKS ambitionne de fournir l'environnement de référence pour l'intégration de solutions audio, vidéo et images dans des solutions techniques destinées à l'agriculture de précision.

Votre rôle

Sous la responsabilité du dirigeant-fondateur, il vous sera confié un travail de consolidation des segments de marchés identifiés par la société COPEEKS par une analyse concurrentielle des acteurs présents par thématique, pour travailler la segmentation client dans le but de créer des lignes de produits adaptés à ces segments pour définir les outils et stratégies marketing ainsi que les actions de communication nécessaires à la prospection sur ces marchés. Vous serez amené(e) à appuyer et accompagner les démarches de prospection clientèle sur les segments les plus dynamiques et consolider les approches marketing sur des évènements (salons, journées thématiques).

L'objectif du stage

L'ambition du stage est de réaliser des études prospectives et de positionnements marchés de l'offre COPEEKS tant dans le domaine du végétal que du domaine animal.

- Elaboration de trames d'analyse, collecte d'informations, analyse et consolidation de données afin d'apporter des éléments permettant d'accompagner et de supporter la réflexion stratégique sur le développement de l'offre.
- Etude concurrentielle d'offres similaires sur un périmètre national et international (Europe, USA, Amérique du Sud)
- Elaboration d'une segmentation client

- Participation à la mise en œuvre du process commercial et des outils associés
Déclinaison d'une stratégie marketing et commerciale.

Votre profil

Formation souhaitée :

- Ecole de commerce / Marketing / Prospective (Niveau Master ou équivalent)

Compétences et qualités personnelles recherchées :

- Etudiant(e) en Master (1^{ère} ou 2^{ème} année) marketing et prospective ou marketing orienté études de marché, vous avez une bonne connaissance du monde de l'innovation, êtes curieux(se), faites preuve d'initiatives et d'une grande capacité d'adaptation et d'autonomie.
- Vous êtes également doté(e) d'une excellente communication aussi bien à l'oral qu'à l'écrit et vous êtes organisé(e).
- L'esprit d'équipe est indispensable.
- Une bonne maîtrise de l'anglais tant à l'écrit qu'à l'oral est indispensable à la bonne réalisation de la mission.
- Votre esprit d'analyse et votre implication dans la compréhension du besoin client vous permettront d'évoluer dans une structure dynamique, et passionnée d'innovation.
- Votre aisance rédactionnelle et votre facilité à communiquer seront également des facteurs clés de succès.

Le plus de l'offre

Le/la stagiaire va intégrer une start-up en pleine évolution qui adresse un segment en pleine croissance qu'est l'agriculture de précision, l'agriculture connectée actuellement perçue comme une révolution dans ce domaine. Les objets communicants et les technologies vidéo sont des domaines technologiques en plein essor dans le domaine des télécommunications. Ils arrivent à grande vitesse dans notre quotidien. Ce domaine est actuellement en pleine essor y compris dans les grandes structures, aussi les compétences acquises durant le stage seront de vrais atouts pour répondre aux attentes des métiers de demain.