Business Developer Junior
OFFRE DE STAGE

Stage (À partir de Janvier 2027 – 6 mois)

Contexte et environnement

Nomad Kitchens est une agence lyonnaise spécialisée dans la food. Nous imaginons des concepts innovants de restauration allant d'une offre traiteur personnalisée, à l'organisation de festival jusqu'au déploiement de lieux de vie.

Créée à Lyon en 2013, l'agence s'appuie sur une jeune équipe de 20 personnes travaillant dans un esprit start-up. Nous offrons à nos collaborateurs un cadre de travail convivial, bienveillant avec de réelles perspectives d'évolution autour de plusieurs branches d'activités :

- Créateur et organisateur du Lyon Street Food Festival
- Offre traiteur pour les entreprises
- Opérateur F&B

Pour accompagner la **croissance** de notre pôle traiteur & évènementiel et générer plus de business entrant, nous recherchons un·e stagiaire **Business Developer Junior** pour une durée de 6 mois à compter de Janvier 2027.

Description du poste & Missions principales

Au sein du **pôle business développement** du traiteur, piloté par la direction, vous êtes rattaché·e à notre **chargé·e d'affaires traiteur** et l'accompagnez sur tout le parcours commercial : de la demande entrante à la signature du devis.

Développement commercial & portefeuille clients

- Identifier & démarcher de nouveaux prospects (entreprises, agences, lieux de réception, organisateurs d'événements)
- Mettre à jour les bases de données et le CRM HubSpot (demandes, contacts, suivi des lieux & agences)
- Préparer et envoyer les campagnes d'emailing
- Participer/assurer des rendez-vous clients
- Identification d'opportunités et marché
- Veille concurrentielle

Propositions commerciales

- Contribuer à la qualification des demandes entrantes (date, jauge, budget, format, lieu)
- Produire les devis, notamment sur nos formules standard (envoi sous 24 h)
- Concevoir les présentations clients qui accompagnent les devis
- Contribuer aux réponses aux appels d'offres
- Contribuer à transformer des opportunités en chiffre d'affaires = suivi client et signature de dossier

NOMAD KITCHENS

Profil recherché

- Une première expérience en commerce, business development ou événementiel est recommandée
- Formation en école de commerce ou équivalent
- Très bonne maîtrise des outils informatiques (Excel, PowerPoint, Canva, **CRM** – idéalement HubSpot)
- Goût prononcé pour la prospection et le développement commercial
- Sens du relationnel, aisance au téléphone et capacité à convaincre
- À l'aise avec les chiffres (chiffrage de devis)
- Rigueur, organisation et respect des délais
- Autonomie, flexibilité, esprit d'initiative et force de proposition
- Capacité à travailler avec de multiples interlocuteurs
- PERMIS B MANUEL OBLIGATOIRE

👉 Un vrai esprit "chasseur" est attendu pour ce poste !

Rémunération / Durée / Localisation :

Gratification de stage en fonction de la convention.

- Stage de 6 mois à partir de janvier 2027
- Stage à pourvoir à Lyon 9ème
- Ce poste n'est pas ouvert à l'alternance
- Flexibilité possible sur les dates de début et de fin de stage

Envie d'une expérience alliant évènementiel et business development ? Ce stage est fait pour vous !

Candidature (CV + LM) : marie@nomadkitchens.fr

NOMAD KITCHENS