



## Présentation de l'agence web [Smartcenter.fr](https://smartcenter.fr)

Smartcenter est une [agence web de Lyon](https://smartcenter.fr) créée en 2010 spécialisée dans le webmarketing, le référencement SEO, SEA et SMO, la création de sites web, la formation.

Nos domaines d'expertises sont la visibilité digitale, l'apport d'audience qualifiée, l'optimisation de la conversion, Adwords, les CMS comme Wordpress et Prestashop, les stratégies de contenu.

Site web : <https://smartcenter.fr/>

### Intitulé du poste

STAGIAIRE COMMERCIAL pour prospection et vente

**Métier :** Webmarketing

**Contrat :** Stage - délai : dès que possible indemnisation ou rémunération selon durée.

### Description de la mission :

- Intégré(e) au siège social de Villeurbanne, vous serez rattaché(e) à la Direction Marketing de l'agence web de Lyon <https://smartcenter.fr/>.
- Vous serez amené à participer au développement de la clientèle de l'agence web de Lyon [Smartcenter.fr](https://smartcenter.fr/), afin de vous familiariser à trouver de nouveaux clients pour ses services Webmarketing à destination des PME de la région de Lyon.
- Vous apprendrez à enrichir la base de données CRM de vos actions commerciales : prospection téléphonique, enquête, e-mailing, Webinar.
- Vous assisterez le Directeur WebMarketing pour l'adaptation des scripts de prospection en fonction du marché, et vous aiderez à l'amélioration des supports commerciaux existants avec de la PAO : Photoshop, etc...
- Vous pourrez intervenir pour la prise de rendez-vous pour nos spécialistes création de site web Wordpress et référencement SEO ou SEA ( Adwords ).
- Lieu du stage : au siège Villeurbanne

**Profil :**

- De formation supérieure de niveau minimum Bac +2, vous êtes très à l'aise avec la prospection téléphonique auprès des TPE et PME.
- Vous maîtrisez les outils bureautiques actuels et avez de très bonnes connaissances en marketing digital : site web en CMS Wordpress ou Prestashop, visibilité digitale, référencement naturel et payant, publicités Adwords.

**Qualités requises**

- Vous devez avoir un sens relationnel et commercial fort, être tenace, une aisance oratoire. Vous êtes aussi autonome et très bien organisé dans votre quotidien.
- Vous êtes motivé, rigoureux, sérieux, et crédible dans vos dialogues professionnels.