

Business Developer Junior

OFFRE DE STAGE

Stage (A partir de Janvier 2026 – 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 de lieux de vies et restaurateur grand public

Pour accompagner notre équipe dans le **développement commercial et la croissance** de notre pôle traiteur & évènementiel, nous recherchons un·e stagiaire Business Developer Junior pour une durée de 6 mois à compter de janvier 2026..

Description du poste & Missions principales

Au sein du pôle traiteur évènementiel et sous la responsabilité de la direction commerciale, vous êtes au cœur du développement de l'activité et jouez un rôle clé dans la prospection et la conquête de nouveaux clients. :

Missions principales :

- Prospection & business development
- Identifier de nouveaux prospects (entreprises, agences, lieux de réception, organisateurs d'événements)
- Démarcher activement par téléphone, mail et rendez-vous
- Participer à la mise à jour du CRM

Support commercial

- Préparer les propositions commerciales et devis
- Répondre aux appels d'offres et briefs clients
- Participer à la négociation et au suivi des dossiers clients

Marketing & Salons

Durant votre stage, vous jouerez un rôle clé dans la préparation, la présence et le suivi de Nomad Kitchens à un salon professionnel.

- **Préparation** : ciblage des prospects et partenaires à rencontrer, prise de rendez-vous en amont, préparation des supports commerciaux et outils marketing.

- **Pendant le salon** : accueil des visiteurs sur le stand, présentation de nos offres traiteur et événementielles, mise en avant de notre savoir-faire, collecte et qualification des leads.
- **Suivi post-salon** : relances personnalisées, envoi d'offres commerciales, mise à jour du CRM et reporting sur les résultats (leads générés, opportunités créées, perspectives d'affaires).

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)
- Goût prononcé pour la prospection et le développement commercial
- Rigueur, sens du relationnel et capacité à convaincre
- 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 de travail / Localisation :

Gratification de stage en fonction de la convention.

- Stage à pourvoir à Lyon 9ème
- Ce poste n'est pas OUVERT A L'ALTERNANCE
- Flexibilité possible sur les dates de début et fin de stage

Envie d'une expérience alliant événementiel et business développement : ce stage est fait pour vous !

Candidature (CV + LM) : marie@nomadkitchens