



## STAGE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

### A PROPOS D'UTOPIES & ALTERNEGO

Depuis juin 2024, AlterNego et UTOPIES ont uni leurs forces pour former **le premier acteur de la transformation responsable des organisations**, réunissant au sein d'un même groupe expertises RH et RSE.

Nous accompagnons les entreprises, institutions et organisations dans leurs transformations humaines et sociales : dialogue social, prévention des risques psychosociaux, diversité et inclusion, management, coopération, transitions professionnelles.

Notre conviction : **les transformations durables passent par la qualité du travail, des relations et du dialogue au sein des organisations.**

👉 Plus d'infos sur [AlterNego](#)

---

### LE PÔLE DIALOGUES, CARRIERES ET INCLUSION (DCI)

Le pôle regroupe trois expertises complémentaires :

- le Dialogue Social & la Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT),
- la gestion des Talents & des Carrières
- la Diversité, l'Équité & l'Inclusion (DEI).

Notre équipe de **12 consultants** accompagne les directions d'entreprise — et en particulier les DRH — dans leurs transformations : diagnostics, conseil, formation, études, dispositifs de prévention et d'accompagnement.

Nous intervenons auprès d'organisations de toutes tailles et de nombreux secteurs d'activité.

Nous intervenons auprès d'organisations de toutes tailles et de nombreux secteurs d'activité.

---

### VOTRE MISSION : RENFORCER LA DYNAMIQUE MARKETING & COMMERCIALE DU POLE DCI

Au sein du pôle DCI, en relation avec les Consultantes et Consultants du pôle vous participerez directement **au développement de l'activité du pôle.**

Vous contribuerez à structurer nos offres, soutenir les démarches commerciales et renforcer la visibilité de nos expertises auprès des entreprises.

Ce stage vous permettra de comprendre **comment se développe une activité de conseil**, depuis la structuration des offres jusqu'à la relation clients.

## Vos principales missions

### **1. Marketing d'offres**

- Production et mise à jour les supports commerciaux du pôle (présentation, offres, fiches solutions, argumentaires).
- Structuration et l'harmonisation des offres commerciales du pôle.
- Participation aux actions marketing auprès de nos bases prospects et clients.
- Valorisation des expertises du pôle (contenus, newsletters, événements).

### **2. CRM & Structuration des données**

- Structuration et à l'enrichissement d'une base clients
- Suivi le pipeline commercial
- Reporting des actions marketing et commerciale

### **3. Développement commercial**

- Appui à la préparation de rendez-vous clients (recherches, supports, notes de contexte)
- Rendez-vous commerciaux et à la rédaction des propositions commerciales
- Veille sur les tendances sectorielles, sur la concurrence et les événements professionnels.

### **4. Développement commercial**

- Appui à l'organisation d'événements (webinaires, conférences, ateliers clients)
- Contribution aux actions de visibilité du pôle

---

## **CE QUE CE STAGE VOUS APPORTERA**

Vous serez au cœur du développement d'une activité de conseil et découvrirez :

- la structuration d'offres de conseil
- les dynamiques commerciales dans le conseil
- les enjeux RH contemporains (QVCT, DEI, dialogue social)

---

## **LE PROFIL RECHERCHÉ**

- Bac+4/5, École de commerce, Université, Sciences Po ou Équivalent
- Intérêt marqué pour les sujets Diversité & d'Inclusion (D&I), Qualité de vie et condition de travail (QVCT) et Relation Humaine (RH)
- Appétence pour les sujets commerciaux et la gestion de projets
- Excellentes capacités d'analyse et de rédaction
- Très bonne communication orale et écrite
- Autonomie, rigueur, curiosité et esprit d'initiative
- Maîtrise des outils bureautiques (PowerPoint, Excel, Word, Teams)

---

## CONDITIONS DU STAGE

- Type de contrat : stage conventionné à temps plein de 6 mois
- Début : mars 2026
- Lieu : Paris 17e – 93 Rue Ampère
- Rémunération : 1 100 € Brut
- Titres restaurants : 11 € / jour travaillé dont 60 % sont pris en charge
- Congés : 1 jour / mois
- Télétravail possible selon les besoins des missions
- Intégration au sein d'un collectif engagé et bienveillant

Pour postuler, merci de transmettre vos CV et lettre de motivation à l'adresse suivante en précisant dans l'objet « STAGE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING DCI » : [recrutement@alternego.com](mailto:recrutement@alternego.com)

*Nous nous engageons chez ALTERNEGO à mener un recrutement inclusif et ouvert à toutes et tous, seules les compétences comptent.*