



The Shared Wood Company

FICHE DE POSTE

Business Developer (Stagiaire)

The SHARED WOOD COMPANY (sWc)

sWc est un développeur de projets NBS (solutions basées sur la nature), dont la mission est de concevoir, construire et exploiter des actifs NBS à grande échelle pour lutter contre la perte de biodiversité, le changement climatique et la pauvreté dans le monde rural. sWc est spécialisé dans les techniques de préservation et de restauration des écosystèmes naturels afin de capturer le carbone à très long terme, principalement en Amérique latine, en Afrique et en Europe.

sWc s'appuie sur l'expérience de ses fondateurs et de son équipe qui combinent une forte expertise et des résultats avérés dans les domaines de l'agriculture tropicale durable, de la sylviculture et du carbone.

Site web sWc : [Nature Based Solutions - The Shared Wood Company](#)

The Shared Wood Company recherche un Business Developer stagiaire pour appuyer la stratégie marketing de ses partenaires (actionnaires et/ou clients) dans la commercialisation de leurs certificats carbone.

Projet FAGUS

Le Projet FAGUS est un programme de boisement et de reboisement mis en œuvre conjointement avec des petits propriétaires membres de coopératives forestières en France métropolitaine d'une surface cible de plus de 3 000 hectares.

L'ensemble des projets sera labellisé Bas Carbone par le Ministère de la Transition Ecologique.

IDENTIFICATION DU POSTE	
Intitulé du poste	Business Developer
Localisation	Paris, France
Nature du poste	Stage Conventionné
Temps de travail	Temps complet
Date de début et durée	A pourvoir dès que possible, pour 6 mois
Gratification	Selon la réglementation en vigueur

DESCRIPTION DU POSTE	
Responsabilités	<ul style="list-style-type: none"> • Construire et déployer la stratégie marketing pour l'identification des bénéficiaires finaux des « crédits carbone » issus du projet FAGUS pour le compte des partenaires de sWc, en lien avec les responsables du projet ;
Missions	<ul style="list-style-type: none"> • Participer à la construction de la stratégie de prospection en fonction des contraintes des partenaires de sWc ; • Identifier et qualifier de nouveaux prospects via des recherches en ligne, des bases de données et des réseaux sociaux ; • Contacter les prospects par téléphone, e-mail ou via des plateformes de réseaux sociaux pour présenter les produits/services de l'entreprise ; • Maintenir et mettre à jour la base de données des prospects et des clients potentiels ; • Participer à la préparation et à l'envoi de propositions commerciales ; • Assurer le suivi des offres envoyées jusqu'à leur conclusion.
Tâches spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Rencontrer, avec l'appui des responsables de projet, les prospects intéressés ; • Assurer une veille juridique sur les différents programmes de compensation/neutralisation carbone pertinents.
Profil recherché	<ul style="list-style-type: none"> • Très bon relationnel et facilité à communiquer en français et en anglais, à l'oral comme à l'écrit ;

	<ul style="list-style-type: none">• Capable d'avancer en équipe sur les questions stratégiques tout en étant autonome dans la réalisation des missions ;• Appétence réelle pour les enjeux environnementaux et leurs solutions concrètes et volonté d'apprendre la réalité des marchés carbone ;• Bonne maîtrise des outils bureautiques (Excel, Word, PowerPoint) et des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn) ;• Formation école de commerce ou marketing, à la recherche d'un stage de fin d'études.
--	--

Pour candidater :

Envoyez votre CV et une lettre de motivation à info@thesharedwood.com en précisant « Candidature Business Developer » dans l'objet de votre e-mail.