



Type d'emploi : Stage de fin d'études
Équipe : Marketing
Titre : Responsable des partenariats B2B
Début : Septembre 2022

À propos de Nabook

Nabook, c'est la plateforme 100% jeunesse, qui fait du temps d'écran un moment lecture. La lecture est le levier de réussite et d'épanouissement par excellence. Pour accompagner les nouvelles attentes et pratiques des 7-14 ans, Nabook repense la lecture au moyen d'une application et d'un format de lecture novateur.

En pleine phase de croissance suite à une première levée de fonds, notre **ambition** est de faire émerger un géant européen de la littérature jeunesse.

Nos trois piliers d'innovation

- **Un catalogue de séries** : chaque roman est fractionné en épisodes de 5 minutes
- **Une interface de messagerie** : les textes sont présentés en fil de discussion
- **Une expérience ludique** : des défis engagent et fidélisent nos lecteurs

Nabook, fondée sur des valeurs de fun, de plaisir et de progrès, veut transmettre l'envie de lire au plus grand nombre.

Nabook a été fondée par Károly Fogarassy, Maxime Moru et Lucas Miallet. Nous jouissons d'une expérience tech poussée et avons à cœur de faire monter en compétences nos collaborateurs et de les exposer à des défis business enrichissants.

L'équipe est actuellement répartie en 5 pôles : Édition, Tech & Produit, Marketing & Communication, Ventes & Partenariats, Opérations & Finance.

Afin d'accélérer notre croissance, nous avons besoin de gens motivés pour rejoindre une aventure hors-norme.

N'hésite pas à consulter ce que la presse spécialisée dit de nous dans [La maison des parents](#), [Télématin](#), [La classe](#) et découvre notre CEO, Károly, sur le plateau d'[01TV](#) et de [B Smart](#).

Télécharge gratuitement [l'application en cliquant ici](#).

Pour plus d'informations sur notre actualité





Descriptif du poste

Au sein de l'équipe marketing, tes missions t'emmèneront à collaborer avec tous les collaborateurs.

En étroite collaboration avec le CMO, Maxime, tu auras la responsabilité de mettre en place les partenariats de distribution avec des acteurs proches des familles afin de développer la visibilité et d'accélérer la pénétration de marché de Nabook.

Tu seras le gardien de la relation avec nos partenaires tout assurant l'évolution des processus commerciaux. Par ailleurs, tu auras à charge de trouver de nouveaux partenaires clés pour développer la présence de Nabook.

Ton rôle impliquera de s'imprégner de la marque Nabook, de notre culture tout en ayant une réelle capacité de gestion de projet.

Tes missions

- Identification et constitution de bases de prospects par secteurs stratégiques
- Prise de contact et démarchage commercial des futurs clients
- Gestion du cycle de vente
- Suivi et optimisation du process de vente
- Élaboration des offres commerciales

Profil recherché

Ton intelligence commerciale, ta rigueur et ton sens de la négociation te permettent d'aller chercher les prochains partenaires qui feront le succès de la plateforme.

- Tu es étudiant ou fraîchement titulaire d'un bac +5
- Tu cherches un stage de fin d'étude ou un premier poste pour septembre 2022
- Tu souhaites une expérience en startup
- Tu veux rejoindre une entreprise à impact pour donner du sens à ton travail
- Tu es convaincu que la lecture est le levier à activer pour donner du pouvoir aux jeunes générations
- Tu souhaites intégrer une équipe dynamique, ultra motivée

Incontournables

- Tu as un très bon relationnel par téléphone ou en rendez-vous
- Tu es dynamique, autonome et force de proposition
- Tu sais négocier, pitcher et mettre en avant des arguments pour convaincre
- Tu aimes te dépasser pour atteindre tes objectifs et ceux de l'équipe
- Tu as soif d'apprendre et de transmettre ton expérience



Nice to have

- Une expérience de business developer
- Une expérience dans le monde des applications

Tes bénéfices

- Tu rejoins une équipe de fondateurs avec une solide expérience en startup et en tech
- Tu es au cœur d'une aventure technologique et business de l'édition numérique
- Tu as un rôle clef dans le développement de Nabook
- Tu bénéficies d'une grande autonomie dans tes missions
- Tu as la possibilité de faire du télétravail
- Tu as 50% de ton pass Navigo pris en charge
- Tu auras la possibilité d'être embauché(e) à la fin de ton stage

Process de recrutement

Plusieurs étapes sont au rendez-vous. Tout au long de celui-ci, nous te donnerons l'ensemble des informations nécessaires pour te permettre de présenter au mieux tes capacités et nous rejoindre !

1. Appel de 15-30min avec Maxime pour en apprendre davantage l'un sur l'autre
2. Entretien avec Maxime et Karoly pour échanger sur ton parcours et tes motivations
3. Un petit café en équipe pour connaître tout le monde
4. Bienvenue chez Nabook ! 🚀

Tu souhaites postuler ?

Envoie-nous ton CV par mail avec l'objet "Responsable des partenariats B2B" :

maxime@nabook.co