Stage Développement commercial

Boulogne-Billancourt

Reference Number:

Depuis 2014, le groupe Aixial fait partie du groupe ALTEN, leader mondial du conseil en ingénierie et en technologies. Cette intégration a renforcé notre capacité à accompagner nos clients à l'échelle internationale tout en préservant notre expertise spécialisée en développement clinique et en sciences de la vie.

Au sein de l'offre Life Sciences d'ALTEN, Aixial est le partenaire CRO (Contract Research Organisation) et développement clinique dédié du groupe. Cette position unique nous permet d'allier la flexibilité et l'expertise scientifique d'une CRO spécialisée à la solidité, à la présence internationale et aux compétences multidisciplinaires d'un groupe mondial.

Grâce à cette collaboration, nos clients bénéficient de capacités renforcées, de solutions innovantes et d'un accès à un réseau élargi d'experts couvrant l'ensemble de l'écosystème des sciences de la vie.

Notre mission : Forts de plus de 500 collaborateurs experts et de 30 années d'expérience couvrant l'ensemble des phases du développement clinique, nous contribuons à améliorer l'accès des patients à de meilleurs traitements partout dans le monde. Aux côtés de nos clients, nous œuvrons chaque jour à faire progresser la santé à l'échelle internationale.

Contexte

Dans le cadre de notre plan de développement, AIXIAL Group propose deux postes de stagiaires en développement commercial au sein de notre siège à Boulogne-Billancourt.

Vous terminez votre Master 2 et vous souhaitez vous lancer dans le business development ? Vous aimez le contact, les défis commerciaux et rêvez de piloter un jour votre propre business ?

Dans ce cas rejoignez-nous !

Rôle et missions

Vous rejoignez une équipe commerciale structurée et organisée, qui opère à la fois sur le plan national mais également à l'international. Vous intégrer le secteur pharmaceutique, et plus largement celui de la santé, qui est en constante évolution et dont les enjeux deviennent stratégiques avec le déploiement de nouvelles technologies digitales et l'intelligence artificielle.

Votre rôle principal sera de générer de nouvelles opportunités commerciales dans le domaine de la recherche clinique et contribuer activement à la croissance du portefeuille clients de nos Business Managers.

De manière plus précise vous aurez pour missions les tâches suivantes :

Prospection commerciale

- Travailler main dans la main avec les Business Managers sur les stratégies de prospection,
- Identifier et cartographier les entreprises cibles et les décideurs clés du secteur
- Mener des actions de prospection multicanale : appels, emailing, LinkedIn
- Qualifier les besoins des prospects et détecter de nouveaux projets
- Décrocher des rendez-vous qualifiés pour les Experts Tehcniques
- Participer à la préparation des rendez-vous clients et, progressivement, y assister

Suivi et tableau de bord

- Alimenter et tenir à jour le CRM
- Suivre vos indicateurs de performance (appels, rendez-vous, opportunités générées)
- Assurer une veille active sur le marché, les acteurs et les tendances du secteur

Recrutement

- Contribuer au sourcing de consultants pour les besoins identifiés

Profil recherché(e)

- Étudiant(e) en Master 2 (école de commerce, d'ingénieurs), à la recherche d'un stage de fin d'études de 6 mois
- Français courant, anglais professionnel
- Aisance à l'oral, goût du challenge et du contact téléphonique
- Persévérance, résilience et orientation résultats
- Organisé(e), curieux(se), autonome et force de proposition
- Un intérêt pour le secteur pharmaceutique ou une première expérience commerciale est un plus

Ce que nous vous apportons durant ce stage :

- Une entreprise dynamique et internationale
- Une formation complète aux techniques de prospection et de vente
- Un accompagnement au quotidien par des Business Managers expérimentés
- Une vraie perspective d'embauche en CDI à l'issue du stage, avec une évolution vers un poste de Business Manager

---

Your contact person

Created: 23.11.2026, https://www.aixialgroup.com/fr/jobs/1229/