

# Offre de stage en vente



**2010-2011**

**Montréal** 

**Offert par Réseau ProMarket**

## Présentation de l'entreprise

Réseau ProMarket Inc. fait parti d'un regroupement d'entreprises administré par Nucleus Gestion.

Nucleus Gestion gère ainsi quatre sociétés qui ont toutes des vocations spécifiques. Il s'agit de quatre bannières distinctes liées par une gestion commune.



**Réseau ProMarket est notre division la plus importante**  
Elle offre des solutions de ventes à l'externe et représente à l'interne la force de vente des sociétés administrées par Nucleus Gestion. C'est par l'entremise de cette structure que nous vous accueillerons à Montréal et que vous pourrez effectuer votre stage.



**Symbiose Ressources Humaines**  
est une agence de placement de personnel spécialisée dans le domaine de l'administration des affaires. C'est la plus jeune du regroupement et se spécialise par ses services d'assistance aux entreprises dans le but de combler des besoins urgents en personnel. Elle se démarque à travers des tarifs concurrentiels, une réactivité impressionnante et une offre de service professionnelle et efficace.



**Taktik Communication** a pour objectif de proposer des solutions de promotion à fort potentiel de retour sur investissement, à travers des stratégies agiles et avant-gardistes. Cette division offre des services de design et agit comme courtier pour tous les besoins en impression de nos clients. Taktik Communication a développé de nombreuses solutions novatrices qui connaissent un succès grandissant sur le marché québécois.



**RPM Promotion** est une division œuvrant dans le domaine de l'événementiel. Cette division possède une certaine notoriété dans le Night Life montréalais grâce à plusieurs événements à succès qui ont été organisés par le passé. Elle est actuellement inactive mais présente un fort potentiel pour le futur.

Malgré cette structure imposante, Nucleus Gestion est une entreprise de petite taille.

Voici la constitution de notre équipe permanente :

### *Le comité exécutif de l'entreprise, composé de 4 dirigeants*

*Une coordonnatrice de projet*

*Une adjointe administrative*

*Un vendeur interne*

De plus, nous travaillons avec des représentants indépendants, c'est à dire des vendeurs externes, ainsi qu'avec des travailleurs autonomes, tels que des infographistes, des concepteurs Web et des programmeurs.

Toutes ces personnes sont liées à l'entreprise mais ne sont pas présentes de façon régulière à nos bureaux.

Il est donc important de prendre en considération que le stage que nous vous offrons se déroulera au sein d'une petite entreprise dont le champ d'action se limite au territoire québécois.

Par ailleurs, une jeune entreprise présente des caractéristiques distinctives, susceptibles de vous intéresser :

*Notre équipe de direction est jeune et dynamique.*

*Nous démontrons une croissance soutenue, créant un climat stimulant et énergique.*

*Une atmosphère de défi, de dépassement et d'initiative règne en permanence*

## **Caractéristiques du stage**

Nous offrons un stage en vente pur. Il présente des caractéristiques similaires à un poste de « commercial » :

Voici les phases par lesquelles vous devrez passer :

### ***1. Démarchage***

Durant vos premiers jours dans notre équipe, vous développerez vous même une base de clients potentiels à contacter.

### ***2. Prospection / Phoning***

Par la suite, vous les solliciterez par téléphone afin de prendre rendez-vous avec eux.

### ***3. Rencontres en personne***

Lors de contacts positifs, vous prendrez rendez-vous afin de rencontrer vos clients potentiels. Durant vos premières rencontres, vous serez alors accompagnés de votre maître de stage, d'un vendeur expérimenté ou d'un stagiaire senior.

### ***4. Gestion de projet***

Selon les produits ou services que vous aurez vendus, vous serez appelés à faire un suivi de vos projets. Vous devez assurer leur progression et leur concrétisation, en respectant les délais prévus.

### ***5. Gestion de clients***

Vous serez également responsable de vos clients durant toute la durée de votre stage. Vous devrez effectuer un suivi rigoureux, maintenir de bonnes relations, prendre la responsabilité de la perception de leurs comptes et faire les arrangements pour la livraison.

Nous considérons que la sollicitation téléphonique est l'outil sur lequel nous avons un impact immédiat. De plus, nous pensons qu'il est essentiel de débiter votre stage par la maîtrise des bases, notamment des techniques de prospection directe qui ont prouvé leur efficacité.

Ainsi, nous avons la ferme assurance que, vous apprendrez à négocier des situations difficiles qui vous permettront de réagir à toutes éventualités lors de rencontres physiques avec vos clients.

D'autres moyens de sollicitation directe peuvent également être utilisés, par exemple les envois courriels ou postaux, la présence à des événements de réseautage...

En fonction des résultats de votre prospection téléphonique et de votre type de clientèle, vous pourrez y avoir recours.

Notre expérience nous indique qu'en moyenne, près de 6 semaines sont nécessaires pour s'adapter à un nouvel environnement et maîtriser les rudiments de la prospection téléphonique.

Par la suite, une seconde période de 6 semaines est nécessaire pour bien maîtriser le processus de vente dans son ensemble.

***Les 3 premiers mois du stage seront donc caractérisés par un apprentissage de base, néanmoins indispensable pour la suite.***

## Choix de secteur désiré

Vous pouvez postuler pour un stage dans l'un des deux secteurs suivants, ou alors indiquer que vous êtes ouverts aux deux possibilités. Chaque secteur possède des caractéristiques distinctives :



### *Produits et services dans le domaine de la communication corporative*

*Produits et services de Taktik Communication, offerts via le réseau de vente Réseau ProMarket.*

#### Caractéristiques :

Marché très fortement concurrentiel  
Produits et services haut de gamme

Prospection active et continue est indispensable

#### Tâches distinctives :

**Production de soumissions** – le stagiaire a une marge de manoeuvre au niveau des prix offerts

#### **Suivi de production**

**Gestion de projets** pouvant représenter une ampleur considérable (ex : mise en œuvre d'une stratégie de communication annuelle)

**Identification des cibles potentielles** et développement de méthodes d'approches adaptées

**Rayonnement externe** et suivi de la satisfaction des clients

#### Gain du stage :

Adaptation à un environnement atypique  
Apprentissage de soi-même et meilleures connaissances de ses propres capacités  
Prise d'assurance et de confiance en soi



### *Services de placement de personnel*

*Services de placement permanent ou temporaire, offerts via Symbiose Ressources Humaines.*

#### Caractéristiques :

Division toute jeune où plusieurs choses restent à développer  
Expertise dans le processus de recrutement

Garantie et taux agressifs

#### Tâches distinctives :

Création de campagnes de **marketing direct** (courriels et envois postaux)

Possibilité de participer au **processus de recrutement** :  
Affichages de postes, Participation aux entrevues téléphoniques et /ou physiques, Prise de références

Participation à la gestion des ressources humaines **internes** :  
Organisation d'activités, Suivi de la satisfaction, Encouragement d'initiatives pour renforcer l'esprit d'équipe, Optimisation de la visibilité Internet, utilisation de médias sociaux et référencement organique Web.

#### Gain du stage :

Expérience concrète du monde des ressources humaines  
Développement de la capacité d'analyser la personnalité d'autrui  
Utilisation d'outils Web dans le but d'améliorer la notoriété d'une entreprise

## Encadrement

Durant toute l'année, Réseau ProMarket Inc. accueille plusieurs stagiaires en ventes. Vous devez donc être conscient qu'il est possible qu'à certains moments, il y ait jusqu'à dix stagiaires simultanément.

Étant donné la taille de notre équipe, il est impossible de vous assurer un suivi personnalisé. Nous privilégions donc des séances de suivi de groupe.

Ces séances sont animées par le président de la division Réseau ProMarket, qui détient sa licence de formateur agréé et qui possède une vaste expérience en vente et en gestion d'équipe de vendeurs.

Une partie de ces séances de suivi est consacrée à des formations théoriques rappelant des notions que vous pourriez avoir déjà étudié ou survolé durant votre parcours universitaire.

De plus, un rapport d'activité quotidien est exigé de la part de tous les stagiaires. Ils sont étudiés et des retours sont effectués de façon régulière.

Tel que discuté précédemment, lors des premiers rendez-vous, les stagiaires seront accompagnés de leur maître de stage, d'un vendeur expérimenté ou d'un stagiaire senior.

Finalement, un suivi personnalisé et individuel est effectué sur demande, particulièrement durant les premières semaines de votre stage. Ainsi que lorsque de nouvelles situations se présentent, comme par exemple, la mise en place de projets spéciaux.

## **Exigences du stage**

Étant donné le temps nécessaire pour maîtriser l'art de la vente, vous permettre de réaliser des projets et ainsi que de profiter pleinement des expériences disponibles, nous exigeons que les stages soit d'une durée minimale de six mois

Le stage est non rémunéré. Les stagiaires les plus performants auront la possibilité de réaliser des commissions sur leurs ventes. Par ailleurs, cela ne relève que de leur performance, de leur implication, de leur assiduité ainsi que de leur talent naturel de vendeur.

Vous devez donc vous assurer d'avoir les ressources financières nécessaires pour subvenir à tous vos besoins durant toute la durée du stage, considérant qu'il est possible que vous ne receviez aucune rémunération de la part de Réseau ProMarket.

Vous devez disposer d'un ordinateur portable que vous utiliserez sur les lieux de travail durant votre stage. Cet ordinateur dispose d'une prise réseau Ethernet, possède un anti-virus à jour et fonctionnel et surtout pensez à vous munir d'un adaptateur.

Vous devrez également accepter de vous conformer à certaines de nos exigences professionnelles :

### ***Ponctualité***

Nous sommes intraitables au niveau du respect des horaires (heure d'arrivée et de départ), de la durée des pauses et de l'heure du midi. Aucun retard injustifié n'est toléré et nous privilégions l'arrivée à l'avance du personnel et des stagiaires. Nous vous invitons à communiquer avec nous pour toute précision.

### ***Autodiscipline***

Étant donné un encadrement individuel limité, nous exigeons que les stagiaires soient responsables et disciplinés de façon autonome.

### ***Attitude positive***

Nous recherchons des stagiaires qui démontrent naturellement une attitude positive. Nous ne tolérons pas le défaitisme et les « leaders négatifs ». Nous accordons une importance capitale au maintien d'une atmosphère agréable et positive, malgré le fait que le stage soit exigeant.

### ***Persévérance***

Certaines étapes de votre stage vous paraîtront difficiles, répétitives ou complexes. Nous sommes disponibles pour répondre à toutes vos questions. Une fois le stage accepté, vous devrez vous engager sans compromis à persévérer dans l'atteinte des objectifs qui vous seront attribués.

### ***Volontarisme***

Nous accordons une très grande considération aux personnes qui se portent systématiquement volontaires, autant pour relever des défis que pour donner un coup de main lors de tâches moins agréables. Nous recherchons des stagiaires qui possèdent de telles caractéristiques et qui prendront l'initiative de contribuer au bon fonctionnement de notre équipe.

### ***Perfectionnisme***

Plusieurs documents seront exigés durant votre stage. Nous exigeons des stagiaires qu'ils se montrent minutieux, qu'ils aient le souci du détail et qu'ils nous livrent des documents de grande qualité.

### ***Aptitude à travailler en équipe***

Vous serez parfois appelés à travailler en équipe. Nous exigeons que vous entreteniez des relations harmonieuses avec vos collègues de travail, basées sur le respect mutuel et la collaboration.

### ***Professionnalisme***

Durant leur stage en vente, les stagiaires représentent notre société aux yeux du public. Nous accordons une attention particulière à la politesse, le langage et la présentation.

### ***Respect des actifs***

Un poste de travail sera mis à votre disposition. Il sera de votre responsabilité de le maintenir en ordre ainsi que les aires communes.

### ***Adaptation à la culture québécoise***

Effectuer un stage à l'étranger implique une ouverture d'esprit que nous apprécions fortement chez les stagiaires. Vous arrivez dans un nouvel environnement, il est capital que vous vous adaptiez à la culture de l'entreprise.

### ***Confidentialité***

Plusieurs informations confidentielles vous seront transmises. À votre arrivée dans l'entreprise, vous devrez signer une entente unilatérale de confidentialité et son respect est exigé sans compromis.

### ***Code vestimentaire***

Une tenue de ville est exigé pour tous les stagiaires en tout temps. Nous vous invitons à communiquer avec nous pour toute précision.

Tous les stagiaires sont soumis à une période de probation de deux mois, durant laquelle ils devront démontrer leur capacité à intégrer les exigences professionnelles décrites précédemment.

Vous devrez répondre à des objectifs de performance. Cela implique donc des attentes en terme de résultats et nécessitera d'être en mesure de supporter la pression.

## Comment soumettre votre candidature

*Nous faire parvenir votre CV avec photo*  
*Enregistrer une vidéo présentation d'un minimum de trois minutes :*

La vidéo doit nous être envoyée dans un format lisible et répandu  
Elle doit comprendre les éléments suivants :

Vous présenter :

*Études*

*Forces*

*Ambitions*

*Objectifs de carrière*

Nous expliquer ce qui vous intéresse :

*Ce qui vous stimule dans notre offre de stage*

*Ce que vous croyez pouvoir apporter à notre entreprise*

*Ce que vous désirez développer durant votre stage*

Vous vendre :

*Quelles sont vos plus grandes forces*

*Pourquoi êtes vous le candidat idéal*

*Pourquoi choisir ce stage plutôt qu'un autre*

Être disponible pour une entrevue via Skype, idéalement avec vidéo

**Contact :**

***stage@ReseauProMarket.com***

## Le Témoignage d'Alexandre Bilodeau



Tél. : 514.831.3616

Alexandre.bilodeau@reseaupromarket.com



« Oui bonjour, je me présente Alexandre de Réseau ProMarket ». Voici la première phrase que j'ai apprise en rentrant chez RPM. À la fin de mon stage j'en ai appris une autre : « Merci Mr, ce fut un plaisir de faire affaire avec vous. »

En Septembre 2008, lorsque j'ai commencé mon stage à RPM, je ne savais pas vraiment ce que je voulais faire dans la vie. J'ai décidé de me diriger vers le Marketing car cela me laissait la possibilité de toucher différents secteurs d'activités.

À ce point là de ma vie, je croyais que lorsque j'approchais quelqu'un pour lui proposer mes services, c'était dérangeant. Mais à force d'assister à des rencontres de ventes, d'avoir le soutien des dirigeants de l'entreprise et d'être dans une ambiance de travail positive, j'ai complètement changé d'opinion. Cette expérience m'a permise de m'améliorer énormément et cela à un rythme dont je me croyais incapable.

Après 6 mois de stage, j'étais en mesure de passer seul à travers toutes les étapes d'une vente, de la prospection jusqu'au suivi client, en passant par la vente et le suivi de la production.

J'ai tellement aimé l'expérience que je suis resté comme vendeur chez Réseau ProMarket après mon stage. J'aide maintenant à mon tour des stagiaires à atteindre le même objectif que le mien : être autonome dans les domaines compétitifs que sont le Marketing et la Communication.

Vous allez d'ailleurs rapidement vous rendre compte que les aptitudes acquises ici vont vous servir tout au long de votre vie et ce, dans diverses situations.

## Le Témoignage D'Arthur Oliviero

Tél.: 33 6 76 82 35 86  
arthuroliviero@hotmail.com



J'ai effectué quatre mois de stage chez Réseau ProMarket, de Septembre 2009 à Janvier 2010. Ma première recommandation serait de ne postuler que pour un stage de six mois ou plus. En effet, maîtriser les outils de vente nécessaires à une certaine autonomie et à l'obtention de résultats ne se fait pas en un jour. Il est important de fournir un effort considérable en amont.

Ceci dit, ce stage est une opportunité rare car il est souvent difficile d'avoir des maîtres de stage disponibles. Nos supérieurs savent se montrer à l'écoute et sont disposés à répondre à nos questions en cas de problèmes. Il y a aussi un avantage non négligeable, c'est que l'on peut assister à des cours de vente avec le président de l'agence. Vous en apprendrez beaucoup sur la façon dont vous devez procéder afin d'être le plus efficace possible. Comme cela se fait pendant la semaine, vous aurez tout le temps d'appliquer immédiatement ce qui vous a été enseigné.

C'est une réelle source de motivation supplémentaire car chaque jour, des situations qui ont été évoqués lors de ces cours peuvent se produire.

Vous allez aussi travailler sur de nombreuses facettes du processus de vente et ainsi améliorer vos compétences pour mieux cerner le domaine d'activité dans lequel vous évoluerez. En outre, on peut aussi noter que l'ambiance et le cadre de travail, bien qu'axé sur la performance, reste convivial et il est très agréable et motivant de travailler dans ce type d'atmosphère.

En somme ce stage est en mesure de vous accorder bien plus qu'une ligne supplémentaire sur votre CV. C'est une chance d'évolution formidable dans votre construction professionnelle qui vous laissera des connaissances utiles tout au long de votre carrière.

## Le témoignage de Clément Égea

Tél.: 33 6 22 30 19 25  
c.egea@ei-montpellier.com



Bienvenue chez Réseau ProMarket,

Petite entreprise qui deviendra grande ! Voilà le décor dans lequel je suis arrivé ici. À mon arrivée, je ne connaissais pratiquement rien à la vente ou du moins pas assez aux vues de mes premières tentatives de vente. Cela n'est pas un souci pour RPM. En effet, des meetings sont organisés deux fois par semaines pour discuter patrons, employés et stagiaires, des problèmes rencontrés durant la semaine.

Ainsi vous n'êtes jamais seul face à vos dilemmes. Tout le monde y met du sien pour apprécier la difficulté et trouver des solutions. Lors des meetings, des cours de vente sont donnés, et je dois dire que c'est assez impressionnant au début de voir que l'on peut avoir réponse à tout afin d'atteindre ses objectifs.

Non seulement soucieux de notre travail, nos supérieurs nous demande régulièrement comment améliorer la vie à l'intérieur de l'entreprise. Ainsi, je me trouve comme un coq en pâte dans une société plus que dynamique qui va chercher le meilleur de chacun et nous pousse à nous épanouir dans notre travail et dans notre vie.

L'expérience que je tire de ce stage n'est pas comparable avec ce que j'ai vécu auparavant. Je ne suis pas rentré dans une entreprise mais dans une équipe soudée, qui tisse des liens et fixe des objectifs pour toujours progresser.

Ainsi, avec Réseau ProMarket, j'avance dans le monde de l'entreprise avec des bases solides pour remplir pleinement mes objectifs. Je contribue à l'avancée de l'entreprise qui se développe. Nouvelle année dit nouveaux objectifs et donc nouveaux défis que j'ai hâte de relever. Non seulement je tire de ce stage une expérience très riche, mais aussi des outils et des méthodes que je pourrais sans problème utiliser à l'avenir.

## Le témoignage d'Hubert Martin

Tél.: 33 6 85 37 48  
h.martin@ei-montpellier.com



Salut à tous,

Je m'appelle Hubert Martin, j'ai 20 ans et je viens de finir une expérience de neuf mois chez Réseau ProMarket. Ce que je réalise aujourd'hui, c'est que je me sens fin prêt pour faire mon entrée dans le monde du travail.

Travailler pour RPM m'a apporté les derniers outils pour être parmi les meilleurs.

La confiance en soi, l'organisation, le sens de la répartie, la capacité à cerner la personnalité et les attentes de mes interlocuteurs sont quelques unes de mes aptitudes que j'ai perfectionné ou même acquises durant ce stage. L'homme d'action que je suis, m'a poussé à chercher un stage dans la vente. Après quelques entretiens téléphoniques avec M. Plantard, j'ai été accepté dans l'entreprise.

Cette expérience a confirmé mon attrait pour le monde de la vente en général et m'a réellement fait progresser sur deux points :

### Personnel :

Je sais à présent quelles sont mes forces et mes faiblesses, les domaines dans lesquels j'excelle et ceux pour lesquels je dois encore fournir un effort. En bref, je me connais et je sais que cela constitue une force en soi.

### La réalité du monde du travail actuel :

Vivre neuf mois aux côtés de trois professionnels m'a apporté des choses que je n'aurais jamais apprises de la bouche de mes profs... En effet, ces dirigeants issus de HEC Montréal, ont été à mon écoute tout au long du stage et m'ont beaucoup enseigné de leurs expériences vécues. De plus, j'ai côtoyé le monde du travail dans sa vraie nature en étant au quotidien en affaire avec une quinzaine de clients. Ainsi, j'ai appris comment faire face à de nombreuses situations : gestion de clients mécontents, de mauvais payeurs...

## Le Voyage de "Cousin Hubert"



Voici quelques photos du voyage que notre cher Hubert s'est offert à la fin de son stage. Nous portons une attention particulière au parcours de M. Martin compte tenu du fait qu'il nous a accompagné durant une période charnière de notre développement. Il a su se donner à fond, de se dépasser et surtout nous surprendre par sa personnalité absolument unique. Après son stage chez RPM, Hubert a donc décidé de traverser l'Amérique du Sud à vélo. Il s'est offert son vélo grâce aux commissions réalisées sur ses ventes. Nous sommes fiers de la détermination dont il a fait preuve tout au long de son stage.

