



23, avenue Foch - bâtiment 10 - 75016 Paris
+33 608 85 48 89 - l.carteret-roustang@wo2.com

**RESPONSABLE COMMERCIALISATION JUNIOR -
DIRECTION DE COMMERCIALISATION MARKETING
COMMUNICATION
Stage**

WO2 est née en 2017 de l'ambition commune de **Guillaume Poitrinal et Philippe Zivkovic**, alors respectivement Dirigeant d'Unibail-Rodamco et Président de BNP Paribas Real Estate, de créer un nouveau modèle de bureaux.

En l'espace de cinq ans, WO2 est devenu le **leader de la construction de bureaux bas carbone**.

Les innovations techniques développées autour du bois massif et l'attention permanente portée sur la sobriété et le réemploi ont déjà permis une **réduction d'environ 50% de l'empreinte carbone** par rapport à une construction classique, tout en offrant un confort d'usage exceptionnel.

WO2 comptabilise aujourd'hui **350 000 m²** livrés ou engagés pour le compte d'ICAWOOD, fonds d'investissement doté de 750 millions d'euros de fonds propres, créé par ICAMAP et IVANOHE CAMBRIDGE afin de construire des bureaux de nouvelle génération dans le Grand Paris.

En pleine croissance, WO2 cherche son prochain stagiaire rémunéré au sein de la direction Relations Investisseurs/commercialisation pour participer aux nombreux projets.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Participer à la croissance d'une entreprise innovante, engagée dans la transition écologique, et déjà leader sur son marché.
- Réaliser des missions très diversifiées, être au contact de professionnels de secteurs divers (architectes, ingénieurs, notaires, aménageurs et services publics) et développer des compétences de gestion de projet
- Rejoindre une équipe jeune, dynamique et passionnée
- Vivre l'expérience du terrain en allant sur des chantiers de construction

Pour en savoir davantage : www.wo2.com

Missions : Sous la responsabilité de la Directrice des Relations Investisseurs, le(la) Responsable junior Commercialisation - marketing :

- Interviendra auprès de la direction, dans la construction de stratégies de commercialisation de locaux tertiaires, au travers la production de documents commerciaux et d'analyse d'implantations d'utilisateurs
- Réalisera des supports de présentation : élaboration des « pitches » commerciaux pour les utilisateurs, préparation des documents de présentation des actifs (réaliser un descriptif, mettre en avant l'actif et son potentiel, intégrer une analyse du bien et un benchmark marché...)
- Effectuera des études de marché : collecte, analyse et synthèse d'informations pertinentes sur le marché / les acteurs / les offres / les deals en cours...
- Effectuera des études d'implantation d'utilisateurs,
- Veillera économique sur les actualités des utilisateurs et investisseurs,
- Gèrera et mettra à jour de la base de transactions,
- Interviendra en support des équipes pour les besoins ponctuels.
- Suivra du portefeuille d'opérations

Profil recherché

- Autonome, énergique, créatif(ve), polyvalent(e), ayant la fibre entrepreneuriale et un bon relationnel
- Diplômé(e) d'une grande école de commerce ou équivalent universitaire
- Bonnes connaissances des outils Excel et PowerPoint
- Capacité de rédaction, d'analyse et de travail en groupe
- Bon niveau d'anglais (écrit et oral)

Atouts du poste

Riche en polyvalence et diversité des missions proposées, apprendre le métier d'analyste permet d'accroître votre approche commerciale et de développer votre sensibilité produit, afin d'évoluer au sein du métier de l'Immobilier d'Entreprise.

ENVOYER lettre de motivations + CV à l.carteret-roustang@wo2.com - 2 entretiens