



Offre de stage et/ou apprentissage dans un cabinet de généalogie à partir de juillet 2024

Nous sommes un cabinet de généalogie dont la mission est **d'aider des héritiers à retrouver des avoirs non transmis**. Créé en 2022, nous avons déjà retrouvé ~250,000€ et aidé plus de 400 familles à retrouver des parties d'héritage. Nous recherchons pour nous accompagner dans le développement de ce projet une personne autonome avec un profil juridique ou de business development chargée de la gestion de bout en bout des dossiers, de la prise de contact des héritiers à la restitution des fonds en passant par la signature des contrats.

Profil recherché :

- **Étudiant en université/ école de droit, de notariat ou de généalogie**
- Personne avec un tempérament de dynamique et persévérant, forte **capacité à convaincre** et lors des échanges avec les prospects/clients
- Très bon relationnel, goût prononcé pour le **contact humain et l'échange**
- Profil **autonome** et fiable. **Grande rigueur** dans le travail indispensable, notamment pour tenir à jour le suivi des dossiers de bout en bout .
- **Maîtrise parfaite du français**, oral comme écrit, pour assurer les relations en direct par mail et par téléphone avec les clients ou les notaires
- Première expérience en tant que business developer/sales est un plus

Missions : vous serez en charge de la gestion de bout en bout des dossiers. Vos missions comprendront notamment :

1. Identifier et rechercher les héritiers
2. Prendre contact avec les héritiers
3. Échanger avec les héritiers afin de répondre à leurs questions éventuelles dans l'objectif qu'ils confient à Klero Généalogie
4. Assurer le suivi des dossiers pour lesquels les héritiers nous auront mandaté
5. Restituer les fonds conformément aux éventuelles dispositions testamentaires et conformément à la législation en vigueur

Opportunités:

- Le stage offre une opportunité unique de découvrir un métier passionnant et en pleine évolution dans un **cabinet jeune et dynamique avec un business model innovant**. Idéal pour une personne souhaitant évoluer au sein d'une petite équipe entrepreneuriale dans un environnement stimulant où vous serez en **rapport direct avec les fondateurs** de la société.
- Vous acquérez des solides bases commerciales et aurez **l'opportunité de gérer l'intégralité d'un processus de vente** du premier contact avec le prospect jusqu'à la réalisation du contrat.
- Vous bénéficierez de l'accompagnement et du coaching d'anciens de Google (sales), de Goldman Sachs et de McKinsey.



Modalités :

- Durée : 6 mois idéalement (4 minimum)
- Date de début : à partir du 1er juillet 2024 / début septembre 2024
- Lieu de travail : Paris, Tour Montparnasse (27ème étage)
- Gratification: 669,90 € euros/mois + **bonus mensuel selon le nombre de contrats signés**

Merci d'envoyer votre CV à l'adresse suivante : info@klero.fr et beneficiaire.aktif@klero.fr

Nous attendons votre candidature avec impatience et sommes disponibles pour répondre à toutes vos questions.