

OPAL Consulting est un cabinet de conseil en management, expert du CRM.

Nous accompagnons nos clients sur leurs projets de transformation liés au Client.

À travers des projets métier, organisationnel et SI, nous aidons les entreprises à mieux connaître leur Client, pour mieux le fidéliser, interagir avec lui de manière personnalisée et développer une stratégie multicanale.

Nous accompagnons nos clients de bout en bout en leur proposant des prestations de conseil allant de la définition de la vision cible de la Relation Client, le cadrage des projets, jusqu'à la mise en œuvre, le déploiement puis l'accompagnement opérationnel des équipes.

OPAL Consulting déploie son expertise CRM dans de nombreux secteurs d'activité (eCommerce, médias, grande distribution, assurance, tourisme,...). Notre portefeuille de clients est composé de grandes entreprises mais aussi de PME à fort potentiel, qui nous renouvellent régulièrement leur confiance.

La compétence de nos consultants repose sur leur double culture métier et technique, leur implication et leur volonté de faire avancer les problématiques de nos clients.

Opal, c'est avant tout, une structure à taille humaine, dans laquelle nous vous proposons une méthodologie de travail et une rigueur issus des grands cabinets de conseil, dans un contexte épanouissant, avec des perspectives d'évolution et une valorisation de vos compétences sur le marché.

Motivé(e) pour rejoindre l'aventure?
recrutement@opal-consulting.fr

Suivez nous !

 www.opal-consulting.fr

 @opalconsulting

 OPAL Consulting

Stage – Consultant Junior CRM



Stage de fin d'étude (6 mois)



Étudiant en dernière année
d'École de Commerce
Programme Grande École



Rémunération : 1 000€
+ avantages en nature (100% Pass
navigo, Indemnités repas)



Ile de France

En intégrant Opal Consulting, vous aurez l'opportunité de développer vos compétences en tant que Consultant Junior CRM au sein d'une équipe dynamique.

Vous participerez aux missions à forte valeur ajoutée, au sein des directions Relation Client et marketing de nos clients. Vous réaliserez en parallèle des travaux internes alliant recherches, productions individuelles et travail en équipe.

Les missions



Intervention en mission

Conseil aux entreprises : Acteur du changement, vous êtes plongés au cœur du métier de consultant en contribuant à la définition de la vision de la Stratégie relationnelle Client (vision Client, plan d'animation marketing, stratégie de contact multicanal et définition des parcours clients cibles...), au cadrage CRM et assistance à maîtrise d'ouvrage (expression de besoins, spécifications, recette, support aux équipes).

Accompagnement opérationnel :

- › Encadrés par des consultants expérimentés, vous pouvez intervenir au sein des équipes de nos clients (Gestion de projets internes, réalisation de campagnes marketings automatisées, PMO, management de transition...)
- › En parallèle de votre contribution à une ou plusieurs missions du cabinet, vous choisirez un sujet d'étude parmi les enjeux et problématiques liés au domaine d'expertise du cabinet



Responsabilités internes

Participation au développement du cabinet (animation du site, propositions commerciales, prise en charge de sujets internes, benchmarks, veille...).

Votre profil



Votre parcours

Ecole de Commerce, d'Ingénieur ou Université (BAC+5)

Justifie d'une première expérience en cabinet de conseil ou au sein d'une direction marketing / relation client d'au moins 6 mois consécutifs

Cours spécialisés en marketing et/ou consulting

Connaissance des outils CRM appréciée (gestion de campagne, SFA, Service client, DMP, BI...)



Vos compétences

Esprit analytique, sens du résultat, rigueur, autonomie

Force de proposition, prise d'initiative

Qualité rédactionnelle, capacités d'analyse et de synthèse

Qualités relationnelles, esprit d'équipe, adaptabilité

A NOTER : nos stages s'inscrivent dans une logique de pré-embauche.