

# STAGE EN BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING

## Introduction

Secoya Technologies est une spin-off de l'Université libre de Bruxelles (ULB), fondée en 2019 et basée à Louvain-la-Neuve, spécialisée dans l'ingénierie des particules pour l'industrie bio-pharmaceutique. Elle développe des technologies innovantes telles que la cristallisation en une seule étape, l'encapsulation, la pervaporation et la synthèse chimique continue, en utilisant des micro-éléments structurés pour un contrôle précis des processus. Ces solutions permettent une production plus rapide, sécurisée et de haute qualité, tout en réduisant les coûts et les risques liés au développement. Secoya propose également des équipements modulaires et des services d'ingénierie adaptés, facilitant le passage de l'échelle laboratoire à la production industrielle.

- **Durée du stage** : 4 mois (minimum)
- **Stage en immersion professionnelle**

## Objectifs généraux

Le but d'un stage en Sales & Marketing chez Secoya Technologies serait de :

- Soutenir la croissance commerciale via la génération de leads.
- Renforcer la visibilité de la marque sur ses marchés cibles.
- Contribuer à l'analyse du marché et à l'amélioration de la stratégie commerciale.



Crystallization



Emulsification



Pervaporation



Process Intensification



# Missions pour le pôle « Business Development »

## 1. Prospection et génération de leads

- Identification de nouveaux prospects via LinkedIn, salons, bases de données sectorielles (ex: CPhI, ChemBio...).
- Qualification de leads : recherches sur les entreprises cibles et sur les personnes de contacts dans les différents secteurs d'activité.

## 2. Support au cycle de vente

- Préparation de présentations commerciales et de propositions sur mesure, d'amélioration.
- Suivi des prospects dans un CRM (Odo).

## 3. Veille concurrentielle

- Cartographie des concurrents directs et indirects.
- Analyse de leur positionnement, offres, communication, prix, etc.

## 4. Analyse des performances commerciales

- Mise à jour de tableaux de bord (KPI de ventes, taux de conversion, coût d'acquisition client).
- Recommandations d'optimisation du pipeline.

---

# Missions pour le pôle « Marketing »

## 1. Création de contenu

- Rédaction d'articles pour le blog (ex: innovation dans la chimie/pharma, procédés continus, microfluidique...).
- Réalisation de cas clients, interviews d'experts et élaboration des fiches produits.
- Création de visuels pour les réseaux sociaux ou des campagnes e-mail.

## 2. Animation des réseaux sociaux & campagnes

- Planification et publication de post LinkedIn
- Analyse des performances des publications.
- Participation à des campagnes e-mailing (annonce d'événements, etc.).



### 3. Préparation de salons et événements

- Aide à la préparation logistique et marketing (brochures, goodies, support visuel).
- Collecte et gestion des contacts récoltés lors d'événements.

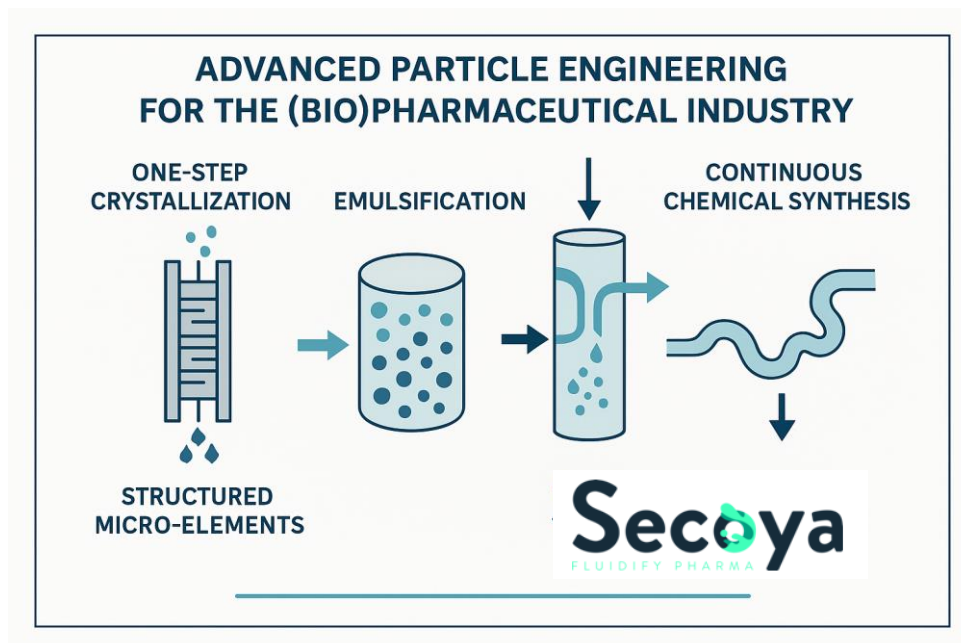
### 4. Refonte ou amélioration du site web

- Analyse SEO du site.
- Proposition d'améliorations sur l'UX ou les contenus.
- Optimisation des landing pages pour la conversion.

---

## Idées de projets transversaux

- **Etude de marché** : cartographie des acteurs clés d'un segment (ex : fabricant d'API en Europe, biotech en Asie, etc.).
- **Développement d'un outil d'aide à la vente** : par exemple, un simulateur de ROI d'un procédé continu vs batch.
- **Développement d'un tableau de bord stratégique** regroupant les données de vente et marketing.



Chez Secoya Technologies, nous croyons que les talents de demain façonnent la santé d'aujourd'hui. Et si vous faisiez partie de l'aventure ? N'hésite donc pas à nous contacter pour poser ta candidature :

[christophe.targowski@secoya-tech.com](mailto:christophe.targowski@secoya-tech.com)

