

Terasol est une entreprise à impact spécialisée dans la préservation et la régénération des sols. Pour répondre concrètement aux enjeux du changement climatique, nous développons des solutions fondées sur la nature (SFN) pour renforcer la résilience des territoires et préserver la ressource sol.

D'ici 2030, près de 70% de la population mondiale vivra en zone urbaine. Dans ce contexte d'urbanisation rapide, il devient essentiel de lutter contre la multiplication des îlots de chaleur, l'imperméabilisation des sols et l'accroissement des risques d'inondation.

Parmi les leviers les plus efficaces, la plantation d'arbres joue un rôle clé dans la construction des villes de demain.

✦ Notre mission

Notre activité est constituée de trois solutions complémentaires, liées par notre expertise des sols :

- **Exomap**, une solution digitale clé-en-main d'aide à la décision pour accompagner les villes et les entreprises dans la conception et le pilotage de leurs stratégies de végétalisation et de désimperméabilisation grâce à des cartes interactives (plateforme SaaS : Exomap.com).
- **Exosol**, un procédé circulaire qui revalorise les matériaux d'excavation en substrats fertiles.
- **Planisol**, un bureau d'études qui accompagne les **projets liés aux sols** et forme les acteurs du secteur.

Afin de développer notre activité en Europe, nous recherchons un·e

Stagiaire - Business Developer

pour une durée de 6 mois

✦ Ta mission

Sous la responsabilité de la **Responsable Business Development** le/la **Stagiaire Business Developer** participera activement au développement de Terasol et plus spécifiquement au déploiement de la solution Exomap en Europe auprès des acteurs publics et privés afin de nous positionner comme une **référence en matière de régénération des sols**.

Commercial

- Participer à la construction et au déploiement de la stratégie de développement commercial en Europe
- Identifier et contacter de nouveaux prospects (appels téléphoniques et emails personnalisés)
- Assurer le suivi (relance prospects) en s'appuyant sur notre CRM Salesforce et transformer les leads
- Aider à l'amélioration des processus commerciaux afin d'être encore plus performants !

Marketing

- Participer à l'amélioration des outils commerciaux (présentation commerciale, plaquette de présentation...)
- Participer à la conception et à la mise en œuvre de campagnes marketing (emailing, ciblage...)

Événementiel

- Organiser et participer aux salons / événements de prospection (Salon des Maires en France, Change Now, autres événements en Europe)

✦ Ton profil

- Tu es en Bachelor (Licence) ou en Master de fin d'études
- Tu es rigoureux·se, autonome et force de proposition avec une vraie envie de contribuer à un projet à impact
- Tu n'as pas peur de décrocher ton téléphone et pitcher en 1 min
- Tu es doté(e) d'une forte capacité à comprendre les besoins clients et à communiquer de manière convaincante
- Tu parles couramment anglais (nécessaire pour le développement commercial en Europe) et tu maîtrises également l'allemand.
- Tu t'intéresses aux enjeux environnementaux, à la biodiversité et à la ville de demain
- Tu es orienté(e) résultats et croissance

✻ Ce que nous offrons

- Un stage formateur dans une structure engagée et à taille humaine
- Des missions concrètes et variées avec un impact visible
- L'opportunité de contribuer à des projets qui participent activement à la transition écologique des territoires
- Un environnement de travail stimulant, mêlant innovation, expertise scientifique et action terrain

Prise de poste : **dès que possible**

Lieu de travail : **Lausanne**

Durée : **6 mois**

Motivé·e ? Passe à l'action et envoie ta candidature **avant le 31 décembre 2025** à stephanie.bonet@terasol.ch en mentionnant dans l'objet du mail « Stage – Business Developer ».