



M2i recrute !

Assistant Gestion de projets commerciaux et subventionnés

Nom de la société : M2i Group – www.m2i-group.fr

Localisation : Saint Cloud (92 213)

Durée : 6 à 12 mois. Offre à pourvoir à partir de juillet 2025

Profil recherché : Étudiant(e) Bac+3 à Bac+5 (école de commerce, IEP, université, école spécialisée) avec une spécialisation en gestion de projet, développement commercial, affaires publiques, ou innovation/financement.

Rémunération : Indemnités forfaitaires légales

À propos de M2i Group

M2i Group est une entreprise française fondée en 2012 qui compte aujourd'hui 185 collaborateurs, dont 2/3 ont été recrutés il y a moins de 5 ans. M2i est un pionnier dans le domaine de la protection biologique des plantes et de la distribution d'alternatives aux pesticides. Nous concevons, produisons et distribuons des phéromones pour une lutte durable contre les ravageurs, sans pesticides tout en respectant l'environnement et la biodiversité. Nous distribuons sur le marché des jardiniers amateurs, des espaces verts, ainsi qu'en agriculture. Nous disposons d'un portefeuille de 50 produits vendus dans plus de 68 pays, et notre croissance mondiale est rapide.

Le journal Les Echos a sélectionné M2i parmi les 120 premières entreprises de l'économie française, et nous avons reçu plus de 20 prix depuis 2014 tels que le prix du ministère de l'Ecologie de Français, ou le Prix européen des entreprises pour l'environnement 2017 de la Commission européenne. La transition agro écologique est aussi un enjeu de communication : presse, parties prenantes, clients, agriculteurs, partenaires scientifiques sont nos cibles !

Notre société combine les infrastructures d'un groupe industriel avec la dynamique entrepreneuriale d'une start-up innovante. Vous adhérez à nos valeurs d'innovation, d'éco-responsabilité et d'audace ? Vous voulez participer à notre développement international ? Et votre profil correspond à notre besoin ? N'attendez plus, postulez !

Nous recrutons pour notre siège social de Saint Cloud notre nouveau **Assistant Chef de projets commerciaux et subventionnés**.

Description

Intégré(e) au sein de l'équipe projets sous la responsabilité du Responsable Compte Tiers / Responsable Innovation & Partenariats ; vous interviendrez sur la gestion, le suivi et le développement de projets commerciaux, ainsi que sur la recherche de financements externes (subventions, appels à projets, dispositifs publics et européens).

Informations

- Situé à Saint Cloud (France - 92)
- Stage ou Alternance de 6 à 36 mois à partir de août / Septembre 2025
- Merci d'envoyer votre candidature et votre CV à : johann.fournil@m2i-group.fr

Vos missions

Intégré(e) au sein de l'équipe projets, vous interviendrez sur la gestion, le suivi et le développement de projets commerciaux, ainsi que sur la recherche de financements externes (subventions, appels à projets, dispositifs publics et européens).

◆ Projets commerciaux :

- Participer à la conception, coordination et suivi de projets commerciaux (lancement de produit, développement client, actions promotionnelles, appel d'offres etc.)
- Appuyer l'équipe dans l'élaboration des propositions commerciales, présentations clients et réponses à appels d'offres
- Contribuer au pilotage opérationnel : planification, reporting, coordination des parties prenantes internes et externes
- Assurer le suivi des résultats et indicateurs de performance via tableaux de bord, etc.
- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle

◆ Projets subventionnés :

- Identifier des dispositifs de financement public ou privé adaptés aux projets de l'entreprise (France, Europe)
- Participer à la rédaction des dossiers de candidature (argumentaires, budget, planning, fiches projet, etc.)
- Suivre l'avancement des projets financés : respect des obligations contractuelles, préparation des livrables, coordination avec les partenaires
- Contribuer à la relation avec les organismes financeurs et à la veille sur les appels à projets

Dans un environnement dynamique et transversal, vous serez encadré et formé à la gestion de projets, au développement commercial et aux dispositifs de subvention.

Perspectives d'évolution ou d'embauche à l'issue de la mission

Compétences et qualifications

Formation :

Étudiant(e) Bac+3 à Bac+5 (école de commerce, IEP, université, école spécialisée) avec une spécialisation en gestion de projet, développement commercial, affaires publiques, ou innovation/financement.

Compétences techniques :

- Maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerPoint, Word)
- Très bonne capacité de rédaction en français et en anglais

OFFRE D'EMPLOI



- Anglais professionnel requis, la maîtrise de l'espagnol est un plus (échanges possibles avec partenaires ou clients hispanophones)

Qualités personnelles :

- Sens de l'organisation, rigueur, autonomie
- Esprit d'analyse et capacité de synthèse. Rigueur et aisance avec les suivis budgétaires
- Appétence pour le développement commercial et les partenariats
- Curiosité pour l'innovation
- Aisance relationnelle et sens du travail en équipe

Avantages :

- Encadrement et formation à la gestion de projets, au développement commercial et aux dispositifs de subvention
- Environnement dynamique et transversal
- Perspectives d'évolution ou d'embauche à l'issue de la mission