



<https://latribunelibre.com/emploi/alternante-commerciale-sedentaire-f-h-2>

Alternant(e) Commercial(e) Sédentaire F/H

Description

En tant qu'**Inside Sales**, votre rôle sera de générer un maximum de rendez-vous qualifiés pour le compte de notre offre PME & ETI, en identifiant et en engageant les bons interlocuteurs. Vous aurez également la responsabilité d'alimenter le pipeline commercial, les plans de comptes et de préparer le terrain avant les rendez-vous clients.

Sous la **supervision du Directeur Commercial**, vos activités consisteront à :

- Cartographier les comptes clients et prospects pour identifier les interlocuteurs clés et les processus d'achats.
- Réaliser une prospection téléphonique intensive et ciblée (PME & ETI) pour prendre des rendez-vous et qualifier des prospects potentiels.
- Alimenter et tenir à jour rigoureusement notre CRM avec les actions commerciales, les rendez-vous et les opportunités dans BoondManager (CRM).
- Réaliser un reporting hebdomadaire de vos performances.

Environnement de travail

- Évoluer dans un cadre de travail stimulant, collaboratif et bienveillant.
- Intégrer une entreprise en pleine croissance et contribuer directement à son fonctionnement quotidien et à son image.
- Développer des compétences diversifiées en vente de prestations de conseil ainsi qu'une bonne connaissance du marché de la cybersécurité.
- Bénéficier d'un management de proximité visant la responsabilisation et l'autonomie.
- Participer aux événements internes tout au long de l'année.

Qualifications

Étudiant(e) en formation Bac+4 à Bac+5 en **école de commerce**.

Connaissances

- Outils bureautiques : Office 365 ou Google Workspace.
- CRM : idéalement BoondManager.
- Anglais professionnel.

Compétences

- **Aisance orale et persévérance** dans la prospection téléphonique.
- Bonnes compétences rédactionnelles en français.
- Savoir produire, tenir à jour et présenter des reportings afin de donner de la visibilité sur l'activité de prospection.

Organisme employeur
LOVELL CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET
LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu de poste
75111, PARIS 11, PARIS, France

Date de publication
24 octobre 2025 à 11:05

Valide jusqu'au
23.11.2025

- Capacité à travailler en équipe avec les opérationnels.
- Organisation pour optimiser son temps et **gérer un grand volume d'appels au quotidien.**

Aptitudes

- **Sens du service client**, alliant écoute active, pédagogie et habilité à maintenir des relations.
- Esprit collaboratif.
- Autonomie.