



<https://latribunelibre.com/emploi/inside-sales-f-h-11>

## Inside Sales F/H

### Description

**En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une scale-up technologique en croissance qui aide les opérateurs télécoms et les plateformes digitales à lutter contre la fraude à l'échelle mondiale**

Pour poursuivre leur croissance, ils recherchent leur futur(e) Inside Sales Executive H/F pour rejoindre leur équipe située à Gand et travailler directement avec leur Directeur commercial.

Vos missions si vous les acceptez :

- Prendre en charge les renouvellements : surveiller les échéances des contrats à venir, contacter les clients en amont et coordonner en interne pour assurer des extensions fluides.
- Relancer de manière proactive les actions en cours, documents ou mises à jour de statut surtout sur les marchés clés en Afrique.
- Soutenir le contrôle de crédit : contacter régulièrement les clients au sujet des factures impayées et collaborer avec le service finance pour maintenir le flux de trésorerie.
- Organiser le flux commercial : maintenir une documentation précise dans leur CRM et autres outils.
- Contribuer à l'efficacité commerciale interne sans être coincé(e) dans de la simple administration (rester agile et rapide).
- Gérer les offres, propositions et enregistrements fournisseurs.
- Planifier les réunions et conférences clients.
- Coordonner en interne avec toutes les parties prenantes pour assurer la fluidité des opérations.

### Qualifications

Et vous ?

- Orienté(e) client, entrepreneurial(e), précis(e) et analytique.
- À l'aise au téléphone : vous n'hésitez pas à appeler les clients lorsque c'est plus efficace que l'email.
- Expérience en inside sales ou en renouvellement de contrats, idéalement dans les environnements IT, SaaS ou télécoms.
- Esprit entrepreneurial avec une attitude proactive et pratique, prêt(e) à aller au-delà des attentes.
- Fiable et orienté(e) résultats : vous prenez en charge vos responsabilités et veillez à ce qu'aucune tâche ne soit négligée.
- Esprit de suivi : vous êtes structuré(e) et persistant(e) dans l'avancement des tâches et le maintien de l'engagement client.
- Communique efficacement, a une forte motivation commerciale et construit de solides réseaux internes et externes.
- Anglais et français courants ; l'espagnol est un plus.
- Vous vous épanouissez dans un environnement de vente global.

**Organisme employeur**  
TEAM IS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
59350, LILLE, LILLE, France

**Date de publication**  
31 octobre 2025 à 12:03

**Valide jusqu'au**  
30.11.2025

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- Vous reportez directement au Directeur Commercial.
- Environnement de travail très flexible, package salarial attractif et excellents avantages.
- Sens fort dans le métier : protéger les utilisateurs contre les fraudes et arnaques
- Possibilité de progresser au sein de l'entreprise.