



<https://latribunelibre.com/emploi/inside-sales-f-h-6>

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.
- Communiquer 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

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.