



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

## Manager – Inside Sales Representative F/H

### Description

Devenez Manager ISR chez ePackPro : Un rôle stratégique au cœur de notre croissance !

Leader sur notre marché, nous poursuivons notre développement en France et à l'international. Pour accompagner cette hyper croissance, nous créons un nouveau poste clé : **Manager ISR (Inside Sales Representative)**.

### Votre mission : construire, piloter, scaler !

Vous prenez les rênes d'une équipe Inside Sales avec une double ambition :

**Vente additionnelle (upsell)** : Priorité aux consommables récurrents sur nos clients actifs.

**Cross-sell** : Développement des ventes de solutions complémentaires (sondes, applications...) sur les comptes avec packs standards.

>> **Un rôle à fort impact : 10 à 15% du chiffre d'affaires global est en jeu.**

### Vos responsabilités

**Manager & faire grandir** une équipe ISR : routines individuelles/collectives, suivi de la performance, montée en compétences.

**Coach au quotidien** sur les scripts de vente, les objections, la connaissance client.

**Structurer la machine de vente** : outils, process, automatisation, indicateurs, gains de productivité.

**Collaborer en transverse** avec la data, le produit, le Customer Engagement, le Customer Success, et la force commerciale terrain.

**Détecter les opportunités** business et contribuer aux réflexions stratégiques avec la direction commerciale.

**Scalabilité** : poser les bases d'un modèle duplicable à l'international.

### Organisme employeur

ePackPro

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

COMMERCE DE GROS  
(COMMERCE  
INTERENTREPRISES)  
D'ORDINATEURS,  
D'ÉQUIPEMENTS  
INFORMATIQUES  
PÉRIPHÉRIQUES ET DE  
LOGICIELS

### Lieu du poste

29061, GOUESNOU, GOUESNOU,  
France

### Date de publication

13 janvier 2026 à 10:03

### Valide jusqu'au

12.02.2026

## **Pourquoi ce poste est une opportunité unique**

**Création de poste stratégique** : vous partez d'une base existante avec tout à construire et à structurer.

**Impact direct sur la croissance** : plusieurs millions d'euros d'objectif sur la vente de consommables la première année.

**Perspective d'internationalisation** à moyen terme.

**Culture d'innovation, test & learn**, forte autonomie, ambiance énergique.

**Accès direct à la direction commerciale** : vos idées comptent et sont écoutées.

## **Qualifications**

### **Le profil idéal**

**Expérience confirmée** en management d'équipe de télévente / call center.

### **Culture du résultat et du KPI**

**Énergie solaire** : vous êtes moteur, positif-ve, vous transmettez naturellement l'envie et l'élan.

**Esprit de construction** : vous aimez bâtir, ajuster, réinventer.

À l'aise au téléphone, vous savez montrer l'exemple et embarquer une équipe.

Maîtrise des outils : Aircall, Mojo (ou équivalents).

L'anglais est un plus pour la suite... car l'international vous tend les bras !