



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-development-representative-f-h-13>

Sales Development Representative F/H

Description

En étroite collaboration avec le service marketing votre objectif sera de transmettre des leads qualifiés à vos collègues Sales.

Concrètement, vos leads devront avoir de fortes chances d'être transformés en vente par les commerciaux.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Identifier un maximum d'opportunités commerciales (leads) pour l'équipe Sales en qualifiant les prospects
- Générer des rendez-vous qualifiés (démonstrations des logiciels) pour l'équipe Sales (MQL à SQL)
- Rechercher et contacter à distance les interlocuteurs clefs afin de récolter des informations pertinentes par téléphone, email, LinkedIn, Pharow, Getquanty
- Comprendre et identifier les principaux freins et problèmes des prospects
- Remonter des feedbacks et partager son savoir-faire pour améliorer produits et performances de l'équipe
- Mettre en place votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux pour faire rayonner votre expertise, les produits logiciels et vous faire identifier par les prospects
- S'appuyer sur les contenus générés par le marketing pour développer votre base prospects

Qualifications

Et vous ?

- Formation marketing et commercial (BTS MUC/MCO, BTS NDCR / Master en business devt..)
- Première expérience significative sur un poste similaire
- Tempérament de chasseur, vous n'avez pas peur du téléphone et êtes capable d'ouvrir des portes fermées.
- Curieux, analytique et pugnace, vous maîtrisez les réseaux sociaux et les outils digitaux pour arriver à vos fins
- Doté d'une forte aisance relationnelle et d'un sens business, vous aimez travailler en équipe et avez le goût du challenge
- Compétences rédactionnelles et orthographiques

Pourquoi nous rejoindre ?

- Des missions variées et des challenges à relever
- Un environnement de travail convivial, stimulant intellectuellement et un esprit collectif
- Un équilibre vie professionnelle / vie personnelle attractif, notamment grâce à la possibilité de télétravailler jusqu'à 2 jours par semaine
- Des locaux modernes dans une zone d'activité vivante (food trucks, restaurants,

Organisme employeur

SVP

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

74010, ANNECY, ANNECY, France

Salaire de base

25000 € - **Salaire de base**
30000 €

Date de publication

27 septembre 2025 à 19:03

Valide jusqu'au

27.10.2025

associations sportives à proximité...)