



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-development-representative-f-h-16>

Sales Development Representative F/H

Description

Sous la responsabilité et avec l'accompagnement du SDR Manager, vous aurez pour missions de :

- Générer des leads qualifiés (Sales Qualified Leads) et prendre des RDVs en France (Pays francophones limitrophes possibles) grâce aux différents leviers de prospection sortante à votre disposition (téléphone, mail, LinkedIn etc.) et à partir de campagnes et listes de prospection ciblées sur votre territoire :
 - Ciblage des comptes et des actions de prospection en partenariat avec les Ingénieurs Commerciaux (IC) en charge du closing mensuel des ventes (ex. top 50 de cibles à prospecter sur le mois, campagne dédiée sur un secteur d'activité, etc.)
 - Actions de prospection communes avec nos partenaires revendeurs (sessions phoning etc.)
 - Création autonome de listes de prospection à partir d'une cible de marché
 - Relance rigoureuse et régulière de vos prospects
 - Etc.

Vous atteignez vos quotas mensuels en prospectant principalement des comptes « Entreprise » (250-5000 p.) pour le secteur privé, ainsi que le secteur public et santé. Vous recherchez et identifiez les interlocuteurs clés sur vos cibles de prospection et devez les engager (conversations...) par tout moyen pour identifier les problématiques, besoins et projets réels de vos prospects et ainsi détecter de nouvelles opportunités de ventes à court et moyen terme pour Systancia.

- Vous qualifiez les leads en réelles opportunités, en réalisant un diagnostic de la situation du prospect (méthode BANT...) et en utilisant des « SMART » questions
- Vous fournissez un pitch pertinent et concis pour positionner l'offre de Systancia comme réponse adaptée aux projets cybersécurité de vos prospects
- Vous prenez un RDV de découverte avec l'IC qui se situe en aval du pipeline de vente et assurez la passation du prospect auprès de l'IC. Votre objectif est que l'IC accepte et valide l'opportunité que vous lui transmettez (Sales Accepted Lead) afin qu'il prenne en charge son closing.
- Les leads que vous disqualifiez (veille marketing, pas de projet...) sont taggués et vous les éduquer à nos sujets jusqu'à émergence d'un projet et transmission aux équipes commerciales
- Vous traitez les demandes entrantes (inbound) et contacts marketing (inscrits et participants aux webinars, salons...) qui vous sont transmis
- Vous jouez un rôle majeur dans l'équipe commerciale pour l'alimentation d'un pipeline suffisant d'opportunités commerciales qualifiées et nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente et à la croissance de

Organisme employeur
SYSTANCIA

Type de poste
Temps plein

Secteur
ÉDITION DE LOGICIELS
SYSTÈME ET DE RÉSEAU

Lieu du poste
68300, SAUSHEIM, SAUSHEIM,
France

Salaire de base
25000 € - **Salaire de base**
29000 €

Date de publication
9 octobre 2025 à 11:05

Valide jusqu'au
08.11.2025

Systancia.

Qualifications

Vous aimez la conquête et le développement continu d'un portefeuille de leads qualifiés. Vous aimez le challenge et êtes animé par une mentalité de gagnant.

Vous savez sortir de votre zone de confort et tester de nouvelles approches. Passer des appels sortants vers vos cibles rythme votre quotidien et vous assure d'atteindre vos objectifs. En véritable chasseur, vous savez développer un discours structuré et adapté afin d'engager des conversations avec vos prospects.

Vous êtes à l'aise pour converser avec des interlocuteurs IT de haut niveau.

Pour réussir à ce poste, vous êtes avant tout autonome, bien organisé, rigoureux et persévérant (vous savez rebondir sur un échec). Vous êtes habitué au travail en équipe et maîtrisez le suivi de vos prospects et le reporting à l'aide d'un outil CRM. Vous êtes capable de définir une stratégie de prospection et vos axes prioritaires, en gérant votre temps de manière optimale.

Vous vous inscrivez dans une démarche continue d'analyse de vos résultats et d'amélioration à travers la remise en question permanente de vos pratiques. Vous contribuez au développement global des connaissances et des bonnes pratiques de l'équipe de prospection en étant force de proposition.

Vous êtes très à l'aise avec les outils digitaux.

Plus que votre expérience, c'est votre personnalité, votre curiosité, votre sens de l'écoute client ainsi que votre aisance relationnelle qui vous permettront de réussir à ce poste.

Bonus :

langue anglais / allemand professionnel