



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-development-representative-f-h-20>

Sales Development Representative F/H

Description

Cegid est un leader européen des **solutions de gestion cloud** pour les professionnels des métiers de la finance (trésorerie, fiscalité, ERP), des ressources humaines (paie, gestion des talents), de l'Expertise Comptable, du Retail et de l'entrepreneuriat. Dans un monde en constante évolution, nos **5 000 collaborateurs** contribuent à ouvrir le champ des possibles en accompagnant nos 750 000 clients à réaliser leurs projets et leurs ambitions grâce à des solutions utiles et innovantes.

« **Ensemble, ouvrir les possibles** » est le principe qui guide nos actions. Il reflète notre identité, notre approche et notre motivation pour servir nos clients. Grâce à cela, nous pouvons affirmer que nous travaillons chaque jour pour **façonner votre avenir**, le nôtre et celui de nos clients.

Depuis des années, nous inventons des solutions qui révolutionnent la manière de travailler de nos clients, dans une perspective de performance durable.

En tant que **Sales Development Representative**, vous jouez un rôle clé dans la croissance de notre activité, en identifiant de nouvelles opportunités commerciales stratégiques.

Votre mission principale ? Détecter et qualifier des projets à potentiel chez des interlocuteurs de haut niveau (CIO, CTO, IT Director, Retail Director, Retail Operations) et générer un maximum de rendez-vous qualifiés pour nos Key Account Managers et Ingénieurs Commerciaux.

En tant que SDR, vous allez :

- **Détecter des leads à forte valeur** et identifier les signaux d'intention d'achat auprès de comptes mid-market et grands comptes (secteurs Fashion, Textile, Luxe, Cosmétique, Retail spécialisé, etc.).
- **Multiplier les prises de contact** via différents canaux : appels sortants, emails, LinkedIn, événements et réseaux professionnels.
- **Qualifier les besoins stratégiques des interlocuteurs C-level** et susciter l'intérêt pour nos solutions Retail.
- **Planifier des rendez-vous qualifiés** pour les équipes commerciales Key Account et Mid-Market.
- **Travailler en étroite collaboration** avec les équipes KAM, chasseurs et SDR pour adresser le marché de la France.
- **Utiliser des outils de prospection avancés** : Salesforce, Sales Navigator et autres plateformes d'approche directe.

Organisme employeur

Cegid

Type de poste

Temps plein

Secteur

LOCATION DE TERRAINS ET D'AUTRES BIENS IMMOBILIERS

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**

37000 €

Date de publication

12 janvier 2026 à 16:02

Valide jusqu'au

11.02.2026

Qualifications

- Vous justifiez d'au moins 12 mois d'expérience en prospection commerciale B2B, idéalement dans un environnement SaaS / Retail / IT.
- Vous avez démontré une réelle maturité professionnelle et une capacité à échanger avec des interlocuteurs de haut niveau (CIO, CTO, Retail Directors).
- Vous êtes résilient, et avez un goût prononcé pour le challenge.
- Vous êtes reconnu pour votre sens de la collaboration, votre esprit d'équipe et votre rigueur.

Au-delà des compétences métiers, nous recherchons des talents qui souhaitent exprimer leur potentiel et ouvrir les possibles avec nous ! C'est avant tout votre curiosité, votre esprit d'équipe et votre sens du service client qui feront la différence