



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-development-representative-f-h-7>

Sales Development Representative F/H

Description

Ce que nous vous proposons :

- Contribuer activement à notre stratégie de croissance en détectant et en qualifiant des opportunités commerciales sur le marché du SIRH.
- Échanger avec des décideurs de haut niveau (DRH, DSI, DG) pour comprendre leurs enjeux et leur proposer des solutions RH innovantes.
- Intégrer une équipe dynamique au sein d'un environnement stimulant, avec un accompagnement solide, une forte culture du collectif et des perspectives d'évolution concrètes.

Vos missions :

- Prospection et développement : Identifier des leads qualifiés (PME, ETI), les contacter via des actions multicanales (appels, LinkedIn, emailings) et générer de nouvelles opportunités commerciales.
- Relation client : Nouer un premier lien de confiance avec vos interlocuteurs, éveiller leur intérêt pour nos solutions, et détecter les besoins exprimés ou latents.
- Stratégie et collaboration : Travailler en lien étroit avec les équipes marketing, commerciales et production pour assurer une continuité de parcours fluide et efficace.
- Approche marché : Suivre les tendances SIRH, adapter votre discours et affiner votre approche commerciale.
- Développement commercial : Participer à la croissance du chiffre d'affaires via des actions de cross-sell et d'upsell auprès des clients existants.
- Démonstrations et support avant-vente : Appuyer les présentations commerciales grâce à votre compréhension technico-fonctionnelle des outils proposés.

Qualifications

Ce poste est fait pour vous si :

- Vous êtes diplômé d'une école de commerce ou d'ingénieurs (Bac+5), avec une première expérience réussie en prospection ou vente BtoB, idéalement dans le domaine SIRH ou IT.
- Vous êtes reconnu pour votre excellent relationnel, votre écoute et votre capacité à convaincre.
- Vous êtes curieux, tenace, orienté résultats, et avez envie de progresser dans un environnement exigeant mais bienveillant.
- Vous comprenez les enjeux liés à la transformation digitale RH et êtes capable de tenir un discours structuré auprès de profils techniques ou fonctionnels et face à des C-Levels.
- Vous aimez travailler en équipe et partager vos bonnes pratiques.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un environnement dynamique et porteur : Le SIRH est en pleine croissance, et

Organisme employeur
SVP

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
92009, BOIS COLOMBES, BOIS
COLOMBES, France

Date de publication
5 juillet 2025 à 21:04

Valide jusqu'au
04.08.2025

nous sommes en première ligne pour accompagner les entreprises dans leur transformation.

- Un esprit d'équipe fort : Chez nous, la réussite est collective, l'entraide est une valeur clé.

- Des outils et un accompagnement solide : Un support avant-vente structuré et un dispositif de détection de projets à vos côtés.

- Des conditions de travail attractives : télétravail jusqu'à 3 jours par semaine, des locaux modernes et agréables à Bois-Colombes, tickets restaurant, mutuelle complète, prime vacances.

Une rémunération motivante : fixe + variable déplafonné selon votre performance, avec des inventives régulières pour animer les ventes et les clients.

- Des opportunités d'évolution au sein du groupe SVP.