

AQUALEX – Sales Development Representative

SDR

Votre téléphone est votre meilleur ami. Vous le décrochez et en un rien de temps, vous établissez une relation avec l'autre personne au bout du fil, qu'il s'agisse de votre mère ou d'un parfait inconnu. Vous êtes également doté d'un esprit commercial et vous êtes axé sur les résultats ? Et vous avez envie de vous lancer dans le développement d'un produit écologique prometteur dans l'une des entreprises à la plus forte croissance du pays ?

Fonction

En tant qu'ambassadeur téléphonique, vous occupez une position clé dans l'entreprise. Vous contactez les entreprises et vous faites tout pour les convaincre de la valeur ajoutée de nos produits : les refroidisseurs d'eau et les robinets multifonctionnels. Il s'agit d'appareils au design high-tech destinés à améliorer le confort des utilisateurs et à réduire leur empreinte écologique.

- Vous appelez principalement des entreprises.
- Vous sondez leurs besoins, leur présentez nos produits, répondez à leurs questions et les convainquez de la valeur ajoutée pour leur situation spécifique.
- Votre objectif : fixer un rendez-vous avec nos chargés de clientèle.
- Vous collaborez étroitement avec les autres Sales Development Representatives de l'équipe et avec l'équipe de vente.
- Vous rapportez au chef d'équipe.

Profil

Vous avez de solides compétences verbales et savez vous exprimer. Entamer une conversation avec des personnes que vous ne connaissez pas ne vous fait pas peur. Au contraire, cela vous donne un coup de pouce. Et votre frisson ultime? Établir une connexion avec la personne à l'autre bout de la ligne et atteindre votre objectif : fixer un rendez-vous pour l'équipe de vente.

- Vous avez une personnalité dynamique et positive.
- Vous savez vous exprimer, vous êtes assertif et vous êtes vif d'esprit.
- Vous êtes capable de ressentir les autres et de vous connecter rapidement avec eux.
- Vous avez une forte dose de persévérance.
- Vous avez l'esprit d'équipe et pouvez travailler de manière autonome.
- Avoir de l'expérience en tant que Sales Development Representative, call agent est un atout.

Offre

Vous rejoignez une entreprise jeune, dynamique et en pleine croissance, dynamique et motivée par l'innovation et le design. Un grand groupe d'« amigeau's » qui se donnent à fond, même lorsqu'il s'agit de s'amuser (préparez-vous à des activités d'équipe légendaires). Vous verrez : dès le début, vous serez stimulé par cette mentalité dynamique can do.

Sur quels avantages pouvez-vous encore compter ?

- Une formation et un coaching extensifs et intensifs afin que vous appreniez les tenants et aboutissants du métier en un rien de temps.
- Un bon équilibre entre vie professionnelle et vie privée : pas de travail de week-end ou de soir, le travail à temps partiel est négociable.
- Un bureau ultramoderne.
- Un produit innovant, écologique et à fort potentiel commercial qui correspond parfaitement à l'esprit du temps.
- Un salaire attractif, des avantages extra-légaux et des horaires de travail intéressants.

Parcours de formation

Les trois premiers jours

- Jour 1: accueil, première prise de contact et administration
- Jour 2: formation au call center
- Jour 3: premier jour d'appels

Les trois premiers mois

- L'accent est mis sur la discussion, encore la discussion et toujours la discussion
- Évaluation après 3 jours, 3 semaines et 3 mois
- Autres formations : formation produit, formation technique, formation Insights et formation sur la route

Après trois mois

- Évaluation mensuelle
- Coaching continu sur mesure
- Réunion d'équipe mensuelle

<https://www.aqualex.com>