

Sales Development Representative (H/F)



Localisation : 14 rue Sainte-Foy 75002 Paris

Date de démarrage : ASAP

Type de contrat : Apprentissage ou stage de fin d'étude

Rémunération : conventionnelle / légale

Nous sommes une startup qui a pour ambition d'aider et d'accompagner les acteurs du e-commerce dans l'optimisation de leurs ventes au travers d'outils, que nous avons développés avec passion en interne

Fondée par une équipe expérimentée, Perfmaker est au cœur des problématiques et des enjeux du web de demain. ❤️

Dans le cadre de notre croissance, nous cherchons une pépite de la vente afin de compléter notre équipe Commerciale et de générer le plus d'opportunités business possibles.

Il s'agit d'un poste stratégique et central dans le processus de vente car c'est par lui que tout commence !



Missions :

Sous la direction du responsable commercial, post formation, ta mission principale sera de décrocher le plus de RDV possible !

Tes missions :

espace tiret-phrase ?

- Contact et pré-qualification des Leads par téléphone et/ou par email,
- Mise en place de campagnes de prospection dans l'optique de générer des RDV
- Suivi hebdo et mensuel des KPIs,
- Participation à l'amélioration de la stratégie d'acquisition Outbound en collaboration avec l'équipe marketing et Growth.



Compétences :

- Utilisation d'outils CRM (Pipedrive ou autres),
- Connaissance des techniques de vente
- Bonnes compétences relationnelles.



Profil :

- Tu suis une formation commerciale/ vente/ métiers de l'internet,
- Tu possèdes une expérience de deux ans sur de la prise de RDV qualifiés en B2B,
- Tu es intéressé(e) par le digital, les nouvelles technologies, l'univers start-up,
- Challenger dans l'âme, tu as un fort tempérament commercial,
- Tu attaches de l'importance à l'esprit d'équipe.

Vous pensez être apte à réaliser la mission ? **Vous êtes la personne que l'on recherche !**
Envoyez-nous votre CV à l'adresse recrutement@perfmaker.com 😊

