

Chargé(e) de prospection btob (H/F)

35000 Rennes [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 5 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 11.87 / heure

L'entreprise

En pleine évolution l'entreprise est experte en informatique et télécom.

Agence de marketing et ventes supplétives rennaise de 50 personnes agissant depuis plus de 15 ans uniquement sur le secteur de L'IT.

Le poste

Nous recherchons afin d'accompagner le développement de notre client un **Chargé(e) de prospection/qualification H/F**.

L'entreprise est spécialisée dans l'externalisation de force de vente sédentaire : son objectif est d'apporter une vraie valeur ajoutée à ses clients et partenaires, tous issus des domaines IT (éditeurs, constructeurs, intégrateurs, ESN dans les domaines infrastructures, sécurité et services informatiques).

Vous souhaitez travailler dans la bonne humeur avec un bon esprit d'équipe ?

Si vous recherchez un poste dans le commerce et la relation client tout en restant sédentaire, n'hésitez plus, ce poste est fait pour vous !

Responsable d'un portefeuille client, vous avez pour missions principales des actions de téléprospection de fichiers clients, de qualification de fichiers, de détection de leads.

Sédentaires et 100% proactifs, vous êtes dédiés aux appels sortants avec objectif la prise de RDV.

Après avoir argumenté autour de la solution client, vous avez pour objectif de prendre des RDV et de détecter des opportunités.

Enfin, vous serez amené(e) à rédiger la synthèse de vos échanges téléphonique dans l'outil CRM.

Pas de place à la routine et la redondance, vous êtes amené à changer régulièrement de produit.

Un bon niveau d'orthographe est souhaité.

Avantages : salaire fixe + variable, parking gratuit et accès à la cantine d'entreprise.

Ce poste prévoit une embauche sur le long terme. L'environnement de travail est en open-space. Une salle de pause avec machine à café, distributeur de boissons sont à votre disposition.

Le profil recherché

Vous possédez un bac+2 ou bac+3 filière commerciale ou technique

Vous justifiez de 2 ans en tant que commercial sédentaire et/ou itinérant.

Vous disposez d'une appétence pour le domaine informatique, les nouvelles technologies. Vous êtes à l'aise au téléphone et vous avez le sens client.

Tenace, rigoureux, curieux, autonome sont de réels atouts pour votre réussite sur ce poste.

Vous maîtrisez les outils informatiques tel que internet, messagerie, traitement de texte, Excel, CRM...

Une expérience en commerce BtoB est un plus.