



Sales Development Representative (F/H)

A propos de l'entreprise :

Depuis le lancement de sa solution ceBox en 2016, le groupe Wisper affiche chaque année une croissance soutenue (+20% en 2020). Aujourd'hui elle compte une centaine de collaborateurs et près de 500 clients en France et à l'international. Elle a déployé plus de 325 000 utilisateurs dans le monde.

Editeur européen de deux solutions logicielles complémentaires, WISPER réinvente le Digital Workspace en proposant un outil de gestion de l'environnement de travail - **ceBox**® - combiné à une solution de communication unifiées - **XIVO**® - pour les centres d'appels et l'éducation.

Les trois piliers de nos technologies sont :

- La sécurité
- La simplicité
- Le retour sur investissement

Deux solutions pour une plus grande agilité :

- **ceBox**® est une technologie unique déployée dans plusieurs pays du monde. Une solution « One Clic » de gestion centralisée des postes de travail, qui permet de sécuriser l'utilisateur et de mettre à jour de manière simultanée toutes les fonctions PC (sites, applis, environnements ...).
- **XIVO**®, la première solution Open Source de Communication Unifiée / Téléphonie sur IP, présente dans les plus grandes entreprises publiques et privées européennes. Une solution de mobilité très prisé avec le télétravail.

Lieu de travail : Dardilly (69) / Possibilité de télétravail

Missions

Tu feras partie de la Team Sales et seras en charge du développement des ventes et du portefeuille clients. Le **Sales Development Representative** est le premier contact du parcours prospect/client, le rôle de SDR est primordial pour le succès de l'équipe commerciale !

Dès ton arrivée, tu récupéreras une base de données, que tu devras faire grandir en déployant ta propre stratégie de prospection et de leads.

- Filtrer et qualifier les leads entrants provenant des équipes Marketing
- Identifier les interlocuteurs clefs et récolter les informations nécessaires grâce aux différents outils disponibles et entrer en contact avec les cibles identifiées
- Comprendre les enjeux clients en termes de besoins métier et d'enjeux,
- Générer des rendez-vous qualifiés pour l'équipe Account Executive grâce à ta maîtrise de nos produits et des techniques de vente
- Assurer la transition des leads à l'équipe Account Executive.
- Gérer les relances clients : e-mailings, envois de courriers, relances téléphoniques
- Élaborer avec ton manager les plans d'actions commerciaux (prospection active, salons, reporting...);
- Mettre en application le process lié aux traitements des contacts dans le CRM
- S'assurer du bon usage des outils et de la qualité des données
- Être présent sur les salons, être un véritable ambassadeur de la marque

Profil :

- Formation commerciale supérieure (Université, Ecole de Commerce...) et une première expérience réussie à un poste similaire
- Tempérament de chasseur
- Orienté(e) résultats, possédant de bonnes compétences analytiques
- Tenacité, curiosité, autonomie
- Aisance téléphonique, rédactionnelle et bonne élocution pour garantir une relation qualitative auprès des prospects
- Esprit d'équipe et sens du relationnel atouts majeurs pour réussir ta mission.
- Maîtrise de l'anglais
- Maîtrise de Salesforce

Déroulement des entretiens

- 1er entretien : Entretien téléphonique de 30 minutes pour faire connaissance
- 2ème entretien : Entretien avec notre Directeur Commercial & Marketing et la DRH

Rémunération et avantages :

- Salaire selon profil entre 25 et 35 k€ + Variable entre 5 et 10 k€
- Tickets restaurant
- Plan Épargne Entreprise

Adressez votre CV au Département Ressources Humaines de Wisper par mail à recrutement@wisper.io



CEBOX XIVO