

FICHE DE POSTE

Présentation du poste

Intitulé du poste : Chargé(e) de développement commercial (SDR) **Statut :** CDI

Positionnement du poste dans l'organisation :

Ce poste est rattaché à la Direction. Le collaborateur est un pilier du développement de l'entreprise, en charge de la prospection commerciale. Il travaille en synergie avec le chargé de marketing & communication.

Degré d'autonomie :

Ce poste nécessite une véritable expertise du collaborateur et requiert les compétences permettant de travailler en semi-autonomie. Vous partagerez une partie de votre temps en espace de co-working (secteur Nord-Est de Montpellier) avec le Directeur général ; l'autre partie du temps en télétravail. Des réunions hebdomadaires avec l'ensemble de l'équipe permettront de déterminer les objectifs à court et moyen termes ; valider vos actions.

Relations fonctionnelles :

En interne, vous serez en relation avec le Directeur général et le Chargé de marketing & communication ; En externe, vous serez en relation avec les partenaires et les clients.

Renseignements relatifs au service

MISSION PRINCIPALE

Le chargé de développement commercial ou Sales Development Representative, a pour mission essentiellement la prospection de nouveaux clients. Il est un Inside Sales, c'est-à-dire qu'il ne se déplace pas en rendez-vous. Il a pour objectifs la construction de listes de prospection, le suivi de l'avancement des leads dans le pipeline commercial, la qualification des prospects et la prise de rendez-vous qualifiés. Son objectif : passer les barrages secrétaires, entrer en communication avec les décideurs, comprendre leurs besoins et convenir de rendez-vous qualifiés. Plus largement, il est responsable de la dynamique de l'ensemble des canaux de prospection. *Ce poste est susceptible d'évoluer en fonction du collaborateur et/ou de la dynamique de l'entreprise.*

ACTIVITÉS DU POSTE

- **Développer la stratégie de prospection en collaboration avec la direction**
 - Élaboration de listes de prospection ;
 - Fixer les objectifs et suivre les résultats des différentes actions de prospection ;
 - Diffuser la stratégie auprès de l'équipe AROFRANCE ;
 - Faire remonter les informations utiles au chargé de marketing & communication.

- **Permettre l'acquisition de nouveaux clients**
 - Prospection téléphonique et emailing ;
 - Infiltration des réseaux locaux (RH, etc...) ;
 - Suivi de l'avancement des prospects dans le pipeline commercial ;
 - Qualification des prospects et création de fiches et de classements selon des degrés d'importance et de potentiel ;
 - Établissement des besoins client en vue du premier rendez-vous.

- **Coordonner et dynamiser les différents canaux de prospection**
 - Contacter les prospects issus du réseau ostéopathe ;
 - Rechercher les clients facilités par nos relations de partenariat.

- **Travail de veille (concurrents, clients)**

FICHE DE POSTE

Spécificités du poste

QUALIFICATIONS REQUISES

- Bac+2/3 avec de réelles compétences commerciales.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 2 ans d'expérience minimum ; avoir manifesté audace et créativité dans vos missions passées.
"L'avenir n'est pas une amélioration du présent. C'est autre chose."

COMPÉTENCES REQUISES

Savoirs :

- Maîtriser les bonnes pratiques commerciales et les techniques de négociation commerciale ;
- Savoir utiliser les outils de prospection et de suivi ;
- Connaître le fonctionnement des leviers digitaux ;
- Connaissance du secteur de l'entreprise (Ostéopathie, Prévention des risques professionnels, Qualité de Vie au Travail).

Savoir-faire :

- Maîtriser la communication écrite et orale ;
- Capacité à nouer le contact et à créer l'engagement ;
- Collecter l'information, la synthétiser et la communiquer ;
- Être force de proposition ;
- Excellente qualité rédactionnelle ;
- Faire preuve de créativité.

Savoir-être :

- Sens du travail en équipe ;
- Autonomie et réactivité ;
- Écoute et curiosité ;
- Bon communicant et bon relationnel ;
- Optimisme et goût du challenge ;
- Organisé et rigoureux.

CONDITIONS FINANCIÈRES

Nous offrons un poste en CDI à pourvoir immédiatement, associé à une rémunération mensuelle brute fixe de 1600€ à 1900€, selon profil, versée sur 12 mois ; assortie d'une rétribution supplémentaire en fonction de la performance et des résultats de l'entreprise, qui se traduit par le versement de primes mensuelles et d'une prime de fin d'année.