



Envie de challenge et de révéler votre potentiel commercial, venez rejoindre Leadeo et donnez un coup de boost à votre carrière !! Nous recherchons aujourd'hui nos talents de demain, alors n'hésitez plus, investissez-vous dans une société en pleine croissance !!

Intégré(e) à une équipe d'une vingtaine de commerciaux, vos missions sont les suivantes:

- Contacter par téléphone les décisionnaires des PME (Directeur Financier, Directeur Général, Responsable Informatique, etc.) afin de détecter des opportunités d'affaires.
- Déterminer les besoins en logiciel informatique des entreprises et réaliser un cahier des charges technique ce qui vous permettra de constituer, gérer et suivre un portefeuille de prospects.
- Synthétiser les informations récoltées lors des entretiens téléphonique afin d'assurer un reporting via notre CRM.

De formation commerciale (minimum Bac+2) ou autodidacte, vous êtes doté (e) d'un fort pouvoir de persuasion, d'une aisance relationnelle, et attaché (e) à une culture du résultat. Aller à la chasse aux nouveaux clients ne vous fait pas peur !! Une formation en interne vous sera dédiée : au minimum 5 semaines sur notre environnement métier, les nouvelles technologies et nos techniques commerciales. Idéalement vous disposez d'une expérience réussie dans la vente directe (commercial terrain, porte à porte, etc...) et/ou dans l'approche client par téléphone en émission d'appels.

Convaincu(e) ? Venez rejoindre une startup soudée par une équipe évoluant dans un environnement dynamique et convivial.

Poste à pourvoir à Strasbourg rapidement en CDI.

Rémunération: salaire fixe + diverses primes hebdomadaires attractives et dé plafonnées + challenges internes + tickets restaurant + remboursement à 50% des frais de transport en commun + mutuelle d'entreprise

Envoyez votre CV à rh@leadeo.fr