

SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (H/F)

Linkfluence, leader européen du Social Listening, propose des solutions uniques de monitoring, et d'analyse des médias sociaux. Au travers de sa plateforme logicielle Radarly et de ses services associés, Linkfluence capte et analyse en 61 langues, plus de 200 millions de publications par jour, auprès de 300 millions de sources, pour aider à prendre de meilleures décisions.

Entreprise française fondée en 2006, elle compte plus de 200 talents en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Chine et à Singapour et affiche une forte croissance. Linkfluence compte plus de 350 clients, agences et institutions publiques dans le monde dont des références prestigieuses telles que : Danone, LVMH, Orange, AirBnB, Infinity, Publicis...

Rejoignez une équipe prête à soulever des montagnes et venez participer à la croissance de cette start-up.

MISSIONS

En tant que Sales Development Representative vous travaillerez au sein d'une équipe dynamique et passionnée dans le but de stimuler la croissance rapide de l'entreprise grâce à l'acquisition de nouveaux lead qualifiés.

Vos responsabilités seront les suivantes :

- Atteindre un objectif de prospection et qualification de lead hebdomadaire
- Planifier des appels et des démonstrations avec des clients potentiels
- Recueillir des informations sur les clients potentiels notamment : l'identification des décideurs, la taille et la structure des équipes, les services actuellement utilisés, les dates de renouvellement à venir
- Mettre à jour le CRM / base de données avec des informations actualisées
- Travailler en partenariat avec les Sales Executives/Representatives pour assurer la cohérence de l'approche
- Attitude positive et désir de dépasser les attentes positives
- Passionné par l'écosystème numérique et les médias sociaux
- Organisé et autonome
- Capacités relationnelles & rédactionnelles prouvées.
- A l'aise au téléphone comme par mail
- Expérience précédente dans la prospection ou la vente réussie

PROFIL RECHERCHE

- Expérience préalable en ventes CRM est un plus
- Précédentes expériences pertinentes en prospection, targeting et qualification lead
- Expérience dans le marketing ou social media serait un plus
- BTS, école de commerce...



- REMUNERATION : 800€, Tickets Restaurant, 50% du Pass Navigo
- DUREE : 6 mois à 1 an, ASAP
- TYPE DE CONTRAT : Stage
- LIEU : 5 rue Choron – 75009 Paris (accès transports : Métro ligne 12 – Station Notre-Dame-de-Lorette, Métro ligne 7 – Station Cadet)

*Envoyez-nous votre CV et les raisons pour lesquelles vous êtes la bonne personne pour ce stage à : **stages@linkfluence.com***