



TÉLÉPROSPECTEURS GRANDS COMPTES pour de la PRISE DE RDV PROSPECT. (H/F)

Postes évolutifs à pourvoir en CDI en IDF - Alternance possible

Entreprise :

Vous vous êtes déjà agacé en tentant de contacter le service client d'une entreprise? Combien de temps avez vous attendu avant de parler à quelqu'un au téléphone? Combien de contacts avez vous faits pour obtenir votre réponse? Avez vous été déçu par cette expérience?

Ce sont ces enjeux que nous adressons chez Dial Once auprès des entreprises. Depuis 5 ans, nous révolutionnons les services clients en proposant de diriger l'appel vers le digital, améliorer ainsi l'expérience client, et booster la transformation digitale des entreprises ! Désormais, nous étendons nos services à l'ensemble des canaux de contact pour nous positionner comme un orchestrateur omnicanal.

Avec plus de 60 clients grands comptes en Europe et aux Etats Unis (banque, assurance, transports, retail, énergie), notre start-up a déjà levé 3 millions d'euros en 2016 et se prépare à une deuxième levée de fonds.

Déjà vainqueur de plusieurs concours (Microsoft Ventures, Fnac, Sofinco, Oracle...) et reconnue dans les médias (<http://ow.ly/Pwcy30bLyyi>), notre solution est devenue incontournable dans l'éco-système avec des partenariats avec des acteurs majeurs (Cap Gemini, Accenture, OBS, SFR Business, Sitel, Oracle...).

Notre équipe est composée d'une vingtaine de collaborateurs passionnés, dans une phase de scale up pleine de promesses, et avec des conditions de travail exceptionnelles (une belle péniche au Bois de Boulogne).

Missions :

Nous sommes à la recherche de personnes venant renforcer l'équipe commerciale pour développer son portefeuille client en France, en collaboration avec l'équipe marketing. Ces personnes ont le goût du challenge, le sens de l'initiative et des ambitions pour participer au développement commercial de l'entreprise.

Les missions sont les suivantes :

- En appels sortants, vous aurez à charge la prise de rendez-vous prospects auprès de Grands Comptes et ETI pour les commerciaux terrains de notre entreprise, dans divers secteurs d'activité (banque, assurance, Retail, IT, facilities, Telecom,)

Profil recherché :

- Vous êtes un chasseur et êtes reconnu pour votre persévérance
- Vous avez l'esprit d'équipe et un bon relationnel
- Vous avez une connaissance des grands comptes et de leurs process
- Vous avez du caractère et vous vous donnez les moyens de réussir

Formation / Expérience :

- Formation bac + 2 minimum en Commerce et Management
- Vous justifiez de 1 à 3 ans d'expériences sur un poste similaire, dans un département commercial, dans le B2B de préférence.
- Vous avez déjà eu une expérience avec des grands comptes, et maîtrisez le jargon des nouvelles technologies.
- Une parfaite maîtrise du français, en particulier à l'écrit, est obligatoire.
- Vous êtes à la recherche d'un poste proposant stabilité, évolution ainsi que de nombreux avantages?

Rémunération :

Rémunération fixe + variable non plafonné

Poste basé sur une péniche au Bois de Boulogne (au niveau du Pont de Suresnes) dans le département des Hauts de Seine (92).

Salaires	Fixe + Prime
Niveau de poste minimum	Confirmé
Niveau d'expérience requis	De 2 à 5 ans
Niveau d'études requis	Ecole de commerce Bac +2
Type de contrat	CDD/CDI
Type d'emploi	Temps plein, Contrat pro

Questions relatives à la candidature :

- De combien d'années d'expérience en tant que téléprospecteurs grands comptes pour de la prise de rdv prospect. (h/f) ou similaire disposez-vous ?
- Parlez-vous Anglais ?
- Parlez-vous Français ?

N'hésitez plus et postulez, ce poste est fait pour vous !

Merci d'envoyer votre CV à : jobs@dial-once.com