

OFFRE DE POSTE **Sales exécutive support grands comptes**

Vous souhaitez rejoindre une entreprise qui apporte beaucoup de valeur sur son marché. Rejoignez-nous. LEAD ACCESS aide des acteurs prestigieux : cabinets de conseil, fonds d'investissement, start-up ou pôles compétitivité à améliorer leur notoriété.

Vous êtes chargé du marketing direct pour nos clients. Vous devenez expert de l'offre du cabinet, vous faites de la prospection téléphonique, du social selling et organisez des rendez-vous à très forte valeur ajoutée.

Vous êtes animés par le goût du challenge et le dépassement des objectifs, vous aimez apprendre chaque jour des choses nouvelles, vous souhaitez être autonome, responsable dans votre organisation et de la gestion de la relation client ; alors rencontrons-nous.

LEAD ACCESS vous permettra d'acquérir des compétences rares très valorisées sur le marché de l'emploi, le tout dans une ambiance jeune et un cadre de travail motivant.

Plus que des diplômes, nous nous attachons à des individus et recherchons des personnalités partageant nos valeurs pour nous accompagner dans notre aventure.

POSTE ET MISSIONS :

Après une période d'intégration et de formation à nos méthodes, vous prendrez en charge la réalisation des missions suivantes :

- Vous constituez et qualifiez votre base de données sur la base des éléments définis avec le client ;
- Vous assurez une chasse intelligente et qualitative de prospects essentiellement par téléphone (DG, PDG entre autres...) ;
- Vous prenez des rendez-vous qualifiés à forte valeur ajoutée ;
- Vous êtes responsable de l'atteinte de vos objectifs, du reporting et du pilotage de votre activité ;
- A terme, vous serez autonome dans le pilotage de la mission et la gestion de la relation avec le client ;
- Accompagnement régulier et évolution rapide possible au poste de Consultant.

PROFIL :

- Titulaire d'un diplôme universitaire ou BTS avec une spécialisation commerciale : Management des Unités Commerciales, Négociation, Action Commerciale, Autodidactes expérimentés et performants acceptés ;
- Une expérience en prospection téléphonique B2B grands comptes est nécessaire ;
- Vous disposez d'une expérience d'au moins un an avec des résultats sur la prise de rdv avec des DG, ou organisation d'événements marketing concernant des DG ;
- Vous avez déjà travaillé au moins pendant un an dans le conseil (prestations intellectuelles) ou société commercialisant des offres complexes ;
- Aisance relationnelle et savoir-être, écoute, capacité de rebond sont des qualités indispensables pour réussir dans ce poste ;
- Curiosité intellectuelle et capacités d'apprentissage. Une réelle appétence pour les secteurs Banque, industrie ou distribution est un plus ;
- Esprit entrepreneurial et goût prononcé pour les challenges quotidiens, professionnalisme, gestion du stress et humilité : vous devez saisir les opportunités et atteindre vos objectifs en prenant en compte la contrainte du temps.
- Maîtrise du pack Office. Aptitude à travailler sur CRM. Possibilité d'évoluer rapidement sur un poste de consultant (entre 12 et 18 mois).

Disponible dès que possible

Poste sédentaire basé à La Plaine Saint Denis

contact@lead-access.com - www.lead-access.com