

MODÈLE D'OFFRE D'EMPLOI · COMMERCE & RELATION CLIENT

Sales Development Representative (SDR / BDR)

Personnalisez les éléments entre [crochets] puis diffusez l'offre.

Qui sommes-nous ?

[Nom de l'entreprise] est [une PME / une scale-up / un groupe] spécialisé(e) dans [secteur / activité], basé(e) à [Ville]. Nous accompagnons [XX] clients [type de clients] et comptons [XX] collaborateurs. [1 ou 2 éléments différenciants : croissance, culture d'entreprise, produits, valeurs...]

Vos missions

Au sein de l'équipe commerciale, en binôme avec les Account Executives, vous :

- Identifiez et ciblez les comptes à fort potentiel sur votre segment
- Prospectez par téléphone, email et LinkedIn avec des séquences personnalisées
- Qualifiez les leads entrants et sortants selon nos critères
- Décrochez des rendez-vous qualifiés pour les Account Executives
- Tenez le CRM à jour et suivez vos indicateurs d'activité
- Partagez vos apprentissages pour améliorer les messages et le ciblage

Votre profil

- Formation Bac+3 à Bac+5 (école de commerce, université...) ; alternance possible
- Première expérience en prospection appréciée ; débutant(e)s motivé(e)s bienvenu(e)s
- Énergie, résilience et goût du téléphone
- Curiosité, sens de l'écoute et organisation

Ce que nous vous proposons

- Rémunération : [fixe] + variable sur rendez-vous qualifiés
- Contrat [CDI], [temps plein], poste basé à [Ville], [télétravail X jours / semaine]
- Formation continue, coaching hebdomadaire et évolution vers Account Executive
- [Avantages : mutuelle, tickets-restaurant, prime de participation, véhicule, CSE...]