

SDR - SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (H/F) CDI

À PROPOS

L'aventure des **Birds** commence en 2013 avec la création de **DataSolutions**.

Lancée par des passionnés du Retail, la société bénéficie de l'expérience et des connaissances de ses fondateurs. Créée à Aix-en-Provence, puis implantée à Marseille, elle partage un peu de soleil à Paris suite au rachat de RetailExplorer en 2018. **DataSolutions** et **RetailExplorer** ne font plus qu'un, une fusion qui permet au groupe d'élargir ses solutions afin de mettre à disposition de ses clients des offres améliorées, complètes, de qualité. Deux ans après la société prend son envol et officialise ce changement en devenant **Birds, The Retail Data Company**. Le groupe Birds compte aujourd'hui une équipe de passionnés d'innovation, de Retail et Big Data. **Munis de leur expertise les Birds n'ont qu'un seul objectif en tête : contribuer à révolutionner le monde du Retail!**

DESCRIPTIF DU POSTE

 **Début : 1 septembre 2020**

 **Salaire en fonction du profil**

 **Marseille**

- **Télétravail partiel possible**
- **Formation : Bac +2**
- **Expérience > 2 ans**

TON ÉQUIPE

Tu intégreras l'équipe Marketing Acquisition de Birds. C'est une équipe que nous construisons et qui a de fortes ambitions. 🚀. Constituée de Gaël, co-fondateur, et aujourd'hui en charge du Growth avec un fort profil tech et Manon à la relation client.

TA MISSION

Générer un maximum d'opportunités commerciales pertinentes pour les Key Account Managers, grâce un travail de qualification en appui des envois de campagnes marketing et prises de RDV.

TON ADN

Tu sais défricher des comptes avec du potentiel, et contacter les prospects en piquant leur intérêt. Tu es aussi bien à l'aise par écrit (e-mail) qu'à l'oral (téléphone). Excellent.e en pitch commercial, tu es aussi en veille business permanente. Une expérience dans le monde du SAAS est un +.

DÉTAIL DES MISSIONS :

- Identifier et qualifier les prospects afin de tout connaître sur leur contexte : situation de l'entreprise, données financières, orientations stratégiques et autres outils 'Analytics' utilisés afin de positionner la prise de contact.
- Identifier les différents décisionnaires et contribuer à la construction des séquences d'approche personnalisées.
- Réaliser la première prise de contact (email et téléphone) auprès des prospects concernés et réaliser les relances nécessaires.
- Créer le contexte favorable & pertinent permettant d'éveiller l'intérêt de la cible.
- Effectuer un suivi continu des comptes / prospects.
- Tenir le CRM à jour.
- Faire découvrir l'offre de Birds au prospect tout au long de son cycle de vente
- Créer le cadre favorable d'un premier rendez-vous avec un Key Account.
- Monter les rendez-vous et assister le Key Account dans toute la phase d'avant-vente.

PROFIL RECHERCHÉ

- Profil curieux, rigoureux et autonome, se destinant à une carrière commerciale.
- Un intérêt affirmé pour le Digital et ses techniques de ventes.
- Qui aime la relation client.
- Expérience significative dans un rôle commercial dans un environnement digital.

DEROULEMENT DES ENTRETIENS

- Première Visio de prise de contact (15 à 30 minutes).
- Entretien sur place ou en Visio avec l'équipe Acquisition.

Pour postuler, envoyez votre CV et lettre de motivation par mail à : Recrutement@birds-company.com

