

SDR – Alternance en Développement commercial et Marketing digital BtoB

La société Ecomasure, acteur de la cleantech basée à Saclay, fournit des solutions innovantes de surveillance de la qualité de l'air et autres paramètres environnementaux pour contribuer à la préservation de notre santé et notre planète.

L'activité s'articule autour de 2 business units:

- Le développement et la fourniture de solutions connectées et services de gestion de données en mode SaaS partout dans le monde
- La distribution et la maintenance d'instruments scientifiques de référence en France

La mission principale du Sales Development Representative (SDR) est d'identifier de nouvelles opportunités commerciales pour participer à la croissance d'Ecomasure.

FONCTIONS :

- Développer le pipe commercial par une prospection active et de l'inbound marketing
- Identifier les principaux prospects en établissant une liste stratégique et des personas
- Qualifier les prospects, suivre l'avancement des leads, et organiser des RDV qualifiés avec les responsables commerciaux
- Susciter la curiosité et l'intérêt des clients potentiels pour l'offre de produits et services d'Ecomasure
- Dynamiser l'ensemble des canaux de prospection

MISSIONS :

- Prospecter en exploitant les ressources à sa disposition (base de données CRM, LinkedIn, cold-calling)
- Créer des messages et exécuter des séquences de prospection (outil Walaaxy) sur les cibles définis au préalable avec le marketing
- Recenser le besoin des demandes entrantes provenant des actions marketings (site internet, salon, newsletter, posts LinkedIn...)
- Qualifier les contacts en fonction de leur potentiel et secteur d'activité.
- Réactiver les contacts existants non suivis
- Suivre les leads jusqu'aux RDVs pour les commerciaux.
- Assurer la passation d'information et la bonne préparation du rendez-vous avec les commerciaux
- Mise à jour constante du CRM et autres outils de prospection
- Collaborer avec l'équipe Marketing pour proposer et définir de nouvelles stratégies de croissance et d'acquisition
- Création de contenu digital, accompagnement à l'optimisation du référencement SEO
- Effectuer un reporting régulier de la prospection et de l'inbound marketing grâce à Google Analytics dans une démarche d'amélioration continue

PROFIL :

- Formation supérieure type école de commerce (Bac+4/5)
- Passionné(e) par le digital et les enjeux environnementaux
- Rigoureux, organisé, à l'aise à l'oral, capacité d'écoute et sens du relationnel
- Un Français parfait et un excellent niveau d'anglais
- Proactivité, force de proposition
- Polyvalent, curieux, ouvert d'esprit, forte faculté d'assimilation
- Un tempérament de chasseur
- Maîtriser les bonnes pratiques commerciales
- Savoir utiliser les outils de prospection et de suivi
- Première expérience souhaitée ou formation suivi en Social Media / Marketing / Lead generation BtoB