

RECRUTEMENT

Chargé(e) de développement commercial

Postule avant le 29/01/2023

Tu souhaites monter en compétences et te confronter aux problématiques concrètes d'entreprise ? Rejoins-nous !

1

1 Missions *(Environ 6 à 8 heures / semaine)*



Gérer notre **logiciel de prospection**



Veiller sur les **appels d'offre** sur les sites dédiés et sur **LinkedIn**



Être le premier contact avec les prospects et prise de rendez-vous téléphoniques



Appliquer le "**soft social selling**"



Rédaction de **propositions commerciales**



Effectuer puis transmettre des **comptes rendus d'entretien** aux chargés d'affaires

2

2 Compétences

Sens du relationnel

Réactivité

Capacité d'adaptation

Qualités rédactionnelles

4

4 Formations

Prospection téléphonique, physique et automatisée

Réalisation d'étude et d'un rendez-vous client

Outils informatiques (Beequick, Monday, Slack, ...)

Maîtrise du cadre légal

3

3 Organisation interne

Le chargé de développement commercial collabore avec :

Le pôle Affaires

Les autres membres de la Junior

Les prospects

Pour postuler, envoie-nous ton CV ainsi qu'une présentation de toi (sous la forme de ton choix) à : recrutement@iaelyonjuniorconseil.fr



Le plus grand mouvement
Étudiant de France

Cette fiche de poste décrit les fonctions et les actions principales du poste. Toutefois, l'implication d'un membre dans l'ILJC ne se limite pas aux fonctions principales de son poste.

