### **FICHE DE POSTE – ALTERNANT SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (SDR)**

**Entreprise** : Smart Traffik
 **Lieu** : Montreuil métro Saint-Mandé ligne 1
 **Type de contrat** : Alternance
 **Durée** : 12 à 24 mois
 **Disponibilité** : à partir de [date à préciser]
 **Rattachement hiérarchique** : Responsable commercial / Head of Sales

### **MISSIONS PRINCIPALES**

En tant qu’alternant(e) SDR, vous accompagnerez l’équipe commerciale dans l’acquisition de nouveaux clients en développant une démarche de prospection proactive.

* Identifier et qualifier de nouvelles opportunités commerciales (lead generation)
* Construire et enrichir les fichiers de prospection (via LinkedIn, bases de données, outils CRM…)
* Contacter les prospects (emails, appels, réseaux sociaux) pour obtenir des rendez-vous qualifiés
* Comprendre les enjeux des prospects et présenter la proposition de valeur de Smart Traffik
* Collaborer étroitement avec les Account Executives pour assurer un bon transfert des leads
* Participer à l’amélioration des scripts de prospection et des messages d’approche
* Assurer un reporting rigoureux dans le CRM (HubSpot, Salesforce ou autre)

### **PROFIL RECHERCHÉ**

* Étudiant(e) en Bac +3 minimum, issu(e) d’une école de commerce ou école de vente
* Fort intérêt pour la vente BtoB, la prospection commerciale et l’univers tech/digital
* Goût du challenge et de la performance
* Aisance relationnelle et capacité à convaincre à l’oral comme à l’écrit
* Esprit d’équipe, curiosité et autonomie
* Une première expérience en vente ou prospection est un plus

### **CE QUE NOUS VOUS OFFRONS**

* Une immersion au cœur d’une scale-up tech en forte croissance, intégrée à un groupe spécialiste du Data Marketing.
* Une formation à nos outils, à nos méthodes commerciales et à notre marché
* Une montée en compétences rapide sur les fondamentaux de la vente BtoB
* Un environnement bienveillant, stimulant et exigeant