ANNONCE D'EMPLOI

Chargé(e) de prospection

Et si votre avenir s'écrivait chez LISIO ?

Dans le cadre de son développement, LISIO recrute un(e) **Chargé(e) de prospection** en CDI à temps complet. Le poste est basé à **Ivry-Sur-Seine** (94).

L'ENTREPRISE LISIO

Convaincus que le numérique est un levier stratégique pour limiter l'impact environnemental du web et favoriser l'inclusion sociale, **LISIO édite depuis 2017 des logiciels BtoB innovants**, via des programmes de R&D menés en France qui optimisent l'expérience en ligne de TOUS les internautes via un **affichage inclusif et sobre**.

En nous rejoignant, vous intégrez une entreprise à taille humaine, réactive, dynamique et en pleine croissance.

DESCRIPTION DU POSTE

En support de l'équipe commerciale déjà en place, vous accompagnerez Cyrielle dans la gestion des relations clients pour identifier afin de générer un maximum de rendez-vous commerciaux pour l'équipe de vente.

> Missions :

Vous serez chargé(é) de qualifier des prospects correspondant à notre cible (entreprise de + 200 salariés tous secteurs + administrations et collectivités) à travers les missions suivantes :

- **Préparation des Fichiers de Prospection** : Rassembler et organiser les données nécessaires pour constituer des fichiers de prospection complets et qualifiés.
- **Appels téléphoniques** : Effectuer des appels téléphoniques ciblés pour présenter nos solutions d'optimisation de tournées et identifier des opportunités commerciales.
- **Prospection terrain** : Quelques déplacements seront à prévoir pour présence sur des salons et participation à des évènements pro pour du réseautage et rencontre de prospects.
- **Relance et Planification de Rendez-vous** : Assurer le suivi des contacts précédents, effectuer des relances des clients qui ne consomment plus nos services, et planifier des rendez-vous pour l'équipe de vente afin de développer notre portefeuille client.
- **Reporting et amélioration continue** : effectuer un rapport en fin de semaine des actions faites et celle à effectuer, suivi de votre analyse personnelle du marché/client

Ce rôle essentiel contribuera directement à l'expansion de notre présence sur le marché et à la croissance de LISIO

> Ce que vous devez savoir pour réussir dans ce poste :

- Une **première expérience commerciale dans le domaine du numérique** serait un plus.
- Orienté(e) vers la performance et motivé(e) par les défis. Passion pour la prospection et la recherche de nouvelles opportunités.
- À l'aise avec les appels proactifs (> 40 appels/jour), capable d'ouvrir des portes.
- Détermination, persévérance, et capacité à surmonter les obstacles.
- La prise de décisions ainsi que la gestion des priorités ne vous font pas peur, vous savez vous adapter à des interlocuteurs variés et à des contextes exigeants.
- Vous avez un minimum 2 ou 3 ans d'expérience dans un poste similaire

CONDITIONS CONTRACTUELLES

- Contrat : CDI à pourvoir immédiatement
- Salaire : 1767 à 1900 € Brut mensuel + prime : 15€ Brut de prime par rdv qualifié déclenché à partir de 30 RDV pris par mois
- Temps de travail : 35 heures hebdomadaires avec horaires variables
- Lieu : Ivry (94)
- Télétravail : tous les vendredis + télétravail occasionnel autorisé
- Mutuelle d'entreprise : 100% prise en charge par l'entreprise
- Moyens mis à disposition : PC portable + téléphone

Déplacement à prévoir en IDF (régulièrement) et au siège (Castres 81) 1fois / trimestre avec remboursement des frais occasionnés.

Alors n'hésitez pas et postulez !

Rejoignez-nous, postulez sans attendre : https://recrutement-bras-droit-des-dirigeants.talentview.io/jobs/eonayp