



Maximis est une société de services digitaux à destination des Directeurs des Ressources Humaines

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) alternant(e) pour développer le pipeline commercial B2B

Sa mission est de qualifier les leads reçus par le service marketing, principalement via des opérations de cold callings. L'objectif est de pouvoir fixer des rendez-vous prospects pour l'équipe commerciale

L'Inside Sales est dans la chaîne de vente après le marketing et le sales development qui se chargent de trouver des leads.

Son rôle est de transformer ces leads marketing en opportunités commerciale :

- Qualification des leads
- Vente sédentaire par mail et téléphone afin de susciter l'intérêt de l'interlocuteur
- Construction des Sales Speeches, Elevator Speeches, gestion des objections
- Préparation des emails types et des Slide Decks avec le marketing
- Convenir d'un rendez-vous qui sera assuré par le Field Sales

En fonction de la performance de l'apprenti(e), il/elle pourra être impliquée dans le cycle complet de vente.

Profil recherché

- Titulaire du baccalauréat
- BTS NDRC en 1^{ère} année de préférence
- Intérêt pour le commerce et la vente
- Aisance relationnelle et sens commercial
- Aisance téléphonique
- Maîtrise des outils informatiques
- Capacité d'organisation et d'adaptation
- Rigueur et précision
- Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- Être dynamique, responsable et rigoureux

Durée du contrat : 2 ans

Disponibilité : dès que possible

Nous sommes basé à Paris 8^{ème} (télé-travail possible).