

CDI Téléprospecteur B2B– Groupe HSK Partners

La société :

Créé en 1991, le Groupe HSK Partners est acteur des marchés de la data et du digital, et de la communication directe (Mailing, Emailing). Il compte 60 personnes réparties sur plusieurs centres de production et continue à se développer régulièrement, notamment au travers d'opérations de croissance externe. C'est un acteur engagé du développement responsable, de la diversité et de l'éthique.

Pôle Data : nos offres de bases de données B2B & B2C et de traitement de données regroupent l'ensemble des services nécessaires tant pour mettre en œuvre toute campagnes de communication directe et de marketing relationnel que pour assurer la gestion, la mise à jour et l'enrichissement de toutes bases de données clients & prospects d'une entreprise.

Le poste :

Sous la responsabilité du responsable de l'équipe des ventes directes, vous aurez pour missions principales :

- Identification des contacts utiles (Resp Marketing, Resp CRM, Resp Devt Commercial...), approche téléphonique et/ou par réseau LinkedIn pour détecter tout projet à terme (leads) dans les domaines de compétences du groupe HSK partners ;
- Utilisation des différents canaux de génération de contacts « utiles » (leads) en fonction des objectifs (micro-emailing, réseaux sociaux, blogging, retargeting ...) ;
- Communication auprès des prospects identifiés et envoi de tout support d'aide à la vente pour qu'ils puissent passer à l'acte de demande de prestation/devis ;
- Transmission de toute opportunité détectée au responsable de compte (ingénieur d'affaires) pour suivi commercial, travail en duo.
- Utilisation du CRM (Customer Relationship Management) pour suivi des actions menées ;
- Reporting hebdomadaire de l'activité pour répondre aux KPIs fixés ;

Le profil :

D'un niveau Bac +2 avec de l'expérience en prospection commerciale B2B. Vous êtes autonome, rigoureux et organisé dans votre travail, créatif vous savez être force de proposition pour proposer des techniques de génération de leads efficaces. Des connaissances en marketing relationnel et digital seraient un plus.

