



Insight Sales H/F (junior) **CDI**

Premaccess est une société suisse créée en 2007 et spécialisée en gouvernance IT et conseil des entreprises pour une transition digitale vers le Cloud. Notre accompagnement sur mesure des entreprises se fait en fonction du niveau de maturité du client : migration, modernisation, innovation. Bénéficiant d'un partenariat fort avec AWS, Premaccess recrute aujourd'hui de nouveaux talents pour renforcer ses équipes sales, technique, relation clientèle. Vous êtes passionné(e) de technologies et d'innovation, vous êtes curieux(se) et avez envie d'apprendre, si vous êtes à l'aise avec les termes Reply, Pipedrive et Process Commerciaux alors votre profil nous intéresse. Rejoignez notre équipe dynamique aux multiples talents !

Au sein de l'équipe, vous serez partie prenante de l'accélération de premaccess auprès d'entreprises ayant entamé un processus de transformation digitale en étant leur premier contact. Vous serez en charge d'identifier et de suivre les prospects afin de déterminer de nouvelles opportunités commerciales.

Missions :

- Sourcer et cartographier les comptes en adéquation avec les cibles fixées.
- Suivre les différents prospects avec des outils comme Reply.io ou Mailchimp et Zapier.
- Tenir à jour rigoureusement le CRM commercial Pipedrive.
- Comprendre les besoins des contacts lors de rendez-vous téléphoniques et physiques afin de déterminer la proposition de valeur la plus adaptée.
- Etre présent lors des événements BtoB.
- Atteindre les objectifs et fournir des reporting d'activité mensuels.

Profil recherché :

- Au moins une expérience réussie en vente en solution SaaS et/ou BtoB (au moins 2 ans).
- Orienté(e) résultats, vous avez des exemples concrets d'objectifs atteints et dépassés.
- Habitué(e) à travailler avec Pipedrive ou un CRM similaire et LinkedIn.
- A l'aise au téléphone et capable de réaliser plusieurs échanges téléphoniques par jour.
- Excellentes compétences en communication à l'écrit et à l'oral (français et anglais).
- Créatif(ve), déterminé(e) et persévérant(e) pour atteindre les objectifs fixés.
- Bonne capacité d'adaptation à un contexte, empathique et à l'écoute.
- Rigoureux(se), organisé(e), capable de prioriser et de gérer efficacement votre temps.

Autonomie, réactivité, polyvalence, dynamisme et un grand sens de la communication sont des qualités nécessaires pour ce poste.

Informations complémentaires :

- Ville : Paris.
- Type : CDI - disponible immédiatement.
- Rémunération selon profil.

Si vous êtes intéressé(e) par ce challenge, envoyez-nous votre candidature à jobs@premaccess.com en spécifiant le nom du poste pour lequel vous postulez dans l'intitulé du mail.