https://www.datakeen.co/poste/sales-development-representative-alternance/

Sales Development Representative – Alternance

Description
En tant que Sales Development Representative ou (SDR), ton rôle est de contribuer à la croissance de Datakeen en générant un maximum de propositions commerciales.

Tu apprendras à grande vitesse et évolueras dans un environnement bienveillant et plein de challenges. Le but est de te faire monter en compétences le plus rapidement possible pour que tu gères en autonomie le pipeline des deals de 0 à 10k€.

Tu évolueras dans un environnement bienveillant et plein de challenges sur des problématiques innovantes et porteuses au cœur de l'Intelligence Artificielle.

Datakeen
Améliorer et changer le monde en offrant le meilleur de la technologie d'Intelligence Artificielle éthique au plus grand nombre, en fluidifiant les expériences utilisateurs et en permettant aux employés des entreprises et organisations d'atteindre l'excellence opérationnelle.

Nous démocratisons l'intelligence artificielle afin d'en offrir les bénéfices aux humains : utilisateurs et employés des entreprises, et d'œuvrer à une amélioration des relations entre les entreprises et les humains ainsi qu'à une revalorisation du travail humain et de redonner du sens au travail.

Datakeen est éditeur d'une plateforme de solutions d'Intelligence Artificielle. Nous intervenons au travers de plusieurs solutions :

- **IDify** est une solution de vérification d'identité qui permet d'optimiser l'expérience client en offrant une authentification et un enregistrement en direct des pièces d'identité.
- **VerifIA** est une solution de classification et de vérification documentaire universelle qui permet de reconnaître tous les types de documents afin d'en extraire les informations d'intérêt
- **AnswerIA** est une solution de suggestion de réponses automatique aux avis clients, aux mails et aux réclamations. La solution offre et propose des réponses intelligentes, contextualisées et rapides.
- **Vision by Datakeen** est une solution d'identification et de comptage de produits et d'objets dédiée aux entrepôts intelligents et la smart city.

Responsabilités

- Identifier des opportunités, les contacts clés liés à ces opportunités et contacter des prospects (mail, téléphone, linkedin)
- Décrocher et mener un maximum d'entretiens de découverte pour qualifier les besoins des prospects
- Assurer le suivi de ton portefeuille de prospects arrivant par notre site web et nos efforts marketing (ex: salons, etc…) – tu gèreras de bout en bout les ventes de 0 à 10k€

Entreprise
Datakeen

Lieu du poste
Grande Arche de la Défense, 92800, Puteaux, Île de France, France
Télétravail possible

Date de début du poste
ASAP

Durée du contrat
12 à 24 mois

Type de poste
Stage, Alternance

Secteur
Business

Horaires
9h-18h

Date de publication
juin 14, 2023

- Savoir qualifier les deals pour réaliser la passation des deals de grandes entreprise au Business Developer
- Créer et tester des pitchs de prospection commerciale
- Analyser les données liées à la prospection commerciale pour identifier des axes d'amélioration et formuler des recommandations stratégiques
- Être force de proposition sur l'optimisation de la performance commerciale
- Suivre ta performance commerciale et participer à l'élaboration du reporting sales
- Tu travailleras en étroite relation avec la business developer ainsi qu'avec l'équipe marketing

Qualifications

Tu décroches ton téléphone plus vite que ton ombre pour obtenir des rendez-vous qualifiés.
Tu es structuré, organisé, autonome.
Tu as le goût du challenge et tu adores échanger, convaincre.
En 1ère ou en 2ème année d'alternance d'une grande école de commerce, tu as déjà une ou plusieurs expériences en vente qui t'ont convaincu.e de ton projet professionnel.
Énergique et déterminé.e, tu es doté.e d'un ADN commercial fort, passionné par le contact client, pro-actif et combatif, tu aimes communiquer et dépasser tes objectifs.
Tu es un excellent communiquant et tu as un très bon relationnel, ton français est irréprochable à l'oral et à l'écrit.
Tu as l'âme d'un vendeur : tu as un excellent sens du contact, tu aimes dépasser tes limites et tu te sens à l'aise pour toquer aux portes même fermées.
Ta future manager dis souvent tout s'apprend sauf ton appétence pour les relations humaines.
Tu es idéalement dans une formation commerciale de type Bac+5 en école de commerce ou grandes universités.
Tu as une bonne connaissance des outils digitaux : CRM Sales, marketing automation etc.
Tu sais poser les bonnes questions pour comprendre les problématiques client et créer de la confiance.
Tu justifies idéalement d'une première expérience commerciale B2B qui parle d'elle-même.
Intéressé.e pour découvrir les nouvelles technologies et l'Intelligence Artificielle.
Tu as envie d'apprendre rapidement dans un environnement stimulant.

Avantages du poste

- Une expérience hyper formatrice de vente complexe basée sur des solutions innovantes à la pointe de la technologie
- Apprendre vite et bien dans une équipe encourageante
- Un accompagnement par des experts de la vente (valeur contrat >+200 millions)
- Télétravail partiel possible
- Tickets restaurants
- Activités d'équipe une fois par mois