

**Objet : Recrutement d'un/une Inside Sales Rep / Agent de qualification de leads**

## Missions principales

En tant que **Téléprospecteur / Chargé de qualification des leads**, votre rôle est essentiel dans notre processus de vente. Vous serez en charge d'identifier les prospects qualifiés et d'assurer une transition fluide vers notre équipe commerciale.

**Vos missions incluent :**

- ✓ Contacter les leads entrants et sortants afin d'évaluer leur intérêt et leur besoin.
- ✓ Qualifier les prospects en fonction de critères prédéfinis et les renseigner dans notre CRM.
- ✓ Poser des questions clés pour évaluer le potentiel du lead (budget, besoin, délai, etc.).
- ✓ Fournir les informations nécessaires aux commerciaux pour optimiser la conversion.
- ✓ Relancer les prospects tièdes et assurer un suivi structuré.
- ✓ Participer à l'amélioration des scripts d'appels et des stratégies de qualification.

## Profil recherché

- 🎯 Vous êtes une personne dynamique, à l'aise au téléphone et dotée d'un bon relationnel.
- 🎯 Vous avez une première expérience en téléprospection, en qualification de leads ou en vente.
- 🎯 Vous savez écouter, reformuler et convaincre avec aisance.
- 🎯 Vous êtes organisé(e), rigoureux(se) et à l'aise avec les outils CRM.
- 🎯 Une expérience en B2B/B2C est un atout.

## Pourquoi nous rejoindre ?

- 🎯 Opportunité de contribuer activement à la croissance de l'entreprise.
- 💡 Formation et accompagnement pour développer vos compétences.