



Sales Development Representative (SDR) - Services Cloud

REFERENCE : 2021 Sales Development Representative

OFFRE D'EMPLOI

Localisation : Sausheim

Type de contrat : CDI

Contact : emploi@systancia.fr

<http://www.systancia.com>

Niveau : Bac +2/3

25-35K€

POSTE / MISSIONS :

A travers un parcours structuré et progressif, Systancia souhaite vous donner toutes les cartes pour réussir.

Sous la responsabilité du manager de la nouvelle BU Cloud services, vous aurez pour missions de :

- Avec l'équipe commerciale sédentaire dédiée aux services Cloud de Systancia, vous aurez en charge la génération de leads qualifiés (Sales Qualified Leads) en France par tous les canaux de prospection sortante à votre disposition (email, phoning, réseaux sociaux etc.) et à partir de différentes listes de prospection ciblées :
 - Fournies par les Account Executives (AE) en charge du closing mensuel des ventes (ex. top 50 de cibles à prospecter sur le mois etc.)
 - Fournies par des partenaires revendeurs pour mener des actions de prospection communes (sessions phoning etc.)
 - A créer à partir d'une cible de marché
 - Etc.

Vous prospectez principalement des PME et ETI pour le secteur privé, ainsi que le secteur public et santé. Vous recherchez et identifiez les interlocuteurs clés sur vos cibles de prospection et devez les engager (conversations...) par tout moyen pour

identifier les problématiques, besoins et projets réels de vos prospects et ainsi détecter de nouvelles opportunités de ventes Cloud à court terme (1 à 3 mois) pour Systancia.

- Vous qualifiez les leads en réelles opportunités, en réalisant un diagnostic de la situation du prospect (méthode BANT...) et en utilisant des « SMART » questions
- Vous fournissez un pitch pertinent et concis pour positionner les offres de services Cloud Systancia comme réponse adaptée aux projets cybersécurité de vos prospects
- Vous positionner un RDV de découverte/demo avec l'AE qui se situe en aval du pipeline de vente et assurez la passation du prospect auprès de l'AE. Votre objectif est que l'AE accepte l'opportunité que vous lui transmettez (Sales Accepted Lead) afin qu'il prenne en charge son closing.
- Les leads que vous disqualifiez (suspicion de projet, projet à moyen long terme...) sont taggués et vous les retourner au Marketing Nurturing et/ou les traiter via le canal de vente self-service (ex. TPE).
- Vous jouez un rôle majeur dans l'équipe commerciale Cloud pour la création d'un pipeline suffisant d'opportunités qualifiées et nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente et à la croissance de la BU Cloud.
- Selon vos résultats et les besoins de la BU, vous pourrez évoluer vers un poste d'Account Executive.

COMPETENCES RECHERCHEES

Le candidat aime la conquête et le développement d'un portefeuille de leads qualifiés.

En véritable chasseur, il doit savoir développer un discours structuré et adapté afin d'engager des conversations avec ses prospects.

Il est habitué et à l'aise avec les interlocuteurs de haut niveau. Profil communicant.

Il est habitué au travail en équipe et maîtrise le suivi de ses leads et le reporting à l'aide d'un outil CRM.

Une première expérience de la prospection pour des produits logiciels, si possible dans un contexte Cloud, est un atout.

De formation de niveau bac + 2/3, les profils juniors sont également bienvenus.

Vous maîtrisez les outils bureautiques, l'anglais est un plus et vous êtes très à l'aise dans l'environnement digital.

Votre rigueur, votre autonomie, votre proactivité et votre communication vous permettront de réussir à ce poste.

A PROPOS DE SYSTANCIA

Chez Systancia, nous valorisons l'ingéniosité pour innover. Nous associons virtualisation d'applications, cybersécurité et intelligence artificielle pour créer des solutions uniques, reconnues et certifiées. Dans tout environnement de travail, il y a une personne qui mérite d'être en pleine maîtrise et en pleine confiance. C'est notre conviction et notre but. C'est pourquoi des centaines d'organisations publiques et privées choisissent Systancia, pour libérer le potentiel de chacun, en toute confiance.

Avec toute notre R&D en France, nous commercialisons nos solutions de virtualisation d'applications (VDI), d'accès réseau privé (ZTNA), de contrôle des utilisateurs à pouvoir (PAM) et de gestion des identités et des accès (IAM) dans le monde entier, avec notre réseau de partenaires.

CANDIDATURES

Toute candidature, lettre de motivation accompagnée d'un C.V., doit être adressée à emploi@systancia.fr en mentionnant la référence de l'annonce.