



Axialys recrute un.e SDR

Sales Development Representative !

 **Type de contrat :**
Stage/Apprentissage


 **Localisation :** Levallois (92)


Chez Axialys :

“La conversation orale, via le canal téléphonique, comme vecteur principal d’émotions dans la relation clients.”

Chez Axialys, nous sommes convaincus que le canal Voix permet de développer la valeur ajoutée de l’intelligence dite “émotionnelle”, et s’intègre parfaitement aux écosystèmes d’outils de nos clients pour offrir une expérience omnicanale aux clients de nos clients.

 nous sommes un éditeur et opérateur télécom français

 nous intégrons notre solution de téléphonie dans les outils métiers de nos clients (Salesforce, Zendesk, easiware, MS Dynamics, Freshworks...)

 nous avons lancé en 2024 notre solution *IA by Axialys*, au service des conseillers relation client

Nos valeurs :

Selon un grand capitaine d'industrie « *Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont une âme.* » Or chez Axialys, nous avons la prétention de croire que nous avons une âme et des valeurs qui la composent. Et dans un environnement aussi compétitif qu'est celui de la Téléphonie dédiée à la Relation Client, nos valeurs nous permettent de nous différencier.

Elles sont au nombre de quatre :

1. No Pleasure, No Business
2. Grow up or Go Home
3. Personal Commitment, Team Play
4. For Customers with love

Leur présentation est accessible [ici](#).

Le challenge si tu l'acceptes !

En tant que SDR, tu deviens le premier point de contact entre Axialys et nos prospects. Tu es au cœur de la vie marketing et commerciale de l'entreprise, et participes activement à son développement en générant des opportunités. Ta rémunération variable sera d'ailleurs proportionnelle à tes résultats !

Rattaché(e) à **Romain - Head of Sales** - tu collabores avec les équipes commerciales et marketing afin de définir les meilleures stratégies de prospection pour atteindre nos objectifs de vente.

Ton objectif est le suivant : prendre des RDV pour les business developers d'Axialys.

Pour atteindre ton objectif, tu auras les missions suivantes :

- Prospection téléphonique sur des listes de comptes établies
- Lancement de campagnes outbound (mails, réseaux sociaux)
- Qualification des leads entrants
- Suivi et relance des prospects
- Reporting de ton activité dans Salesforce.

Tu commences lundi si...

Tu n'as pas peur du téléphone 📞

Tu es passionné.e de vente, déterminé.e et disposant d'un fort esprit de persuasion. Autonome, sérieux.se, rigoureux.se et doté.e d'un bon sens de l'écoute et d'une excellente expression orale, tu es curieux.se et dispose d'un attrait pour les solutions technos.

Enfin, tu aimes être récompensé.e à la hauteur de tes performances 🤑



Axialys t'apportera un cadre qualitatif et agréable, dans lequel tu pourras sereinement développer tes compétences et te réaliser professionnellement, mais également de réelles perspectives d'évolution professionnelle dans une structure en pleine croissance.

Comment tu décroches le job ?

1. Entretien visio de 30 min avec Romain - Head of Sales
2. Entretien dans nos locaux avec Romain - Head of Sales - et Alexandra - VP Revenue
3. Cas pratique :
 - a. construction d'un argumentaire
 - b. prospection téléphonique pour prise de RDV
4. Réponse à ta candidature