https://leadealb2b.fr/poste/sales-development-representative-sdr-stage-h-f/

Sales Development Representative (SDR) – Stage H/F

Organisme employeur
leadéal

Date de publication
mai 12, 2025

Description

Leadéal recrute sa / son prochain(e) SDR !

Description du poste

Tu es attiré(e) par le métier de Sales Development Representative (SDR) et souhaites participer activement à la croissance d'une agence de conseil dynamique ? Ce poste est fait pour toi !

L'entreprise Leadéal en quelques mots :

- Cabinet de conseil en développement commercial haut de gamme
- Co-fondée début 2024 par 2 jeunes issus d'HEC Paris et EMLyon business school
- Spécialisée dans l'élaboration de stratégies d'acquisition multicanale et dans la génération de leads B2B dans différents secteurs d'activité (logistique, conseil, RH, IA, marketing, transition énergétique, immobilier…)

Tes missions principales :

- Découvrir et apprendre à utiliser les techniques de vente et de négociation adaptées au contexte B2B
- Participer à la prospection commerciale (mailing, appels téléphoniques) et échanger avec des décideurs de tous les secteurs d'activité
- Parvenir à booker des rendez-vous avec tes prospects directement dans l'agenda des commerciaux chargés de finaliser la vente
- Apprendre à qualifier tes prospects afin de les faire avancer dans le processus de conversion
- Actualiser le CRM en fonction de l'avancée des leads
- Proposer des idées innovantes (automatisations, etc.) et identifier de nouveaux marchés pour booster notre croissance
- Participer activement aux réunions hebdomadaires internes et éventuellement aux réunions clients

Les + du poste :

- Télétravail offrant une grande flexibilité
- Formation personnalisée et continue aux outils de prospection et aux techniques de vente
- Découverte des secteurs d'activité diversifiés de nos clients
- Opportunité de développer tes compétences en stratégie commerciale et gestion de portefeuilles clients
- Une vraie cohésion dans une équipe jeune et à l'écoute : afterworks récurrents et séminaires bi-annuels

Profil recherché (pas d'alternance possible !) :

- Tu es actuellement en bac+2 ou plus en études de commerce (fac, école, etc.)
- Tu aimes le contact client : tu as l'âme d'un(e) vendeur(se)
- Tu fais preuve de persévérance et aimes relever des défis
- Tu déploies tous les efforts nécessaires pour atteindre tes objectifs
- Une première expérience en start-up est un +
- Tu es abonné(e) à notre page LinkedIn ⍰⍰

Conditions :

- Stage de 2 mois
- Télétravail avec horaires flexibles, 35 heures par semaine, du lundi au vendredi
- Poste basé à Paris, mais possibilité de travailler de n'importe où
- 3 jours de congés
- Stage non rémunéré (commissions possibles)
- Recrutement : 1 à 2 tours d'entretien

Rejoins-nous pour construire ensemble ton avenir professionnel ! A très vite !