



Acteur majeur du marché de l'information dynamique en Europe, Lumiplan conçoit et met en œuvre des solutions innovantes pour répondre aux besoins constants de communiquer de ses clients. Présent sur les marchés de l'information voyageur dans les transports, de **la communication citoyenne dans les villes** et de l'information dans les stations de ski, Lumiplan propose des solutions pour communiquer une information temps réel adaptée à chaque contexte.

Le groupe connaît une croissance continue depuis sa création en 1972. Actif auprès de plus de 4 000 clients et présent dans plus de 20 pays dans le monde, Lumiplan réalise un Chiffre d'Affaires de 45 M€. Le Groupe emploie plus de 240 collaborateurs répartis en France et à l'international.

Notre Pôle Smart City, est en forte croissance et propose une gamme d'Applications Smartphones et d'écrans lumineux pour animer le territoire des villes et Collectivités.

Pour accompagner notre croissance, et poursuivre notre développement commercial, nous souhaitons renforcer notre équipe de Téléprospecteur, basé à Saint-Herblain (44800) :

Nous recrutons, en CDI, un/une :

Sales Development Representative (SDR)

Principales missions

- Assurer la prospection multicanale via les appels téléphoniques et les mails
- Détecter des projets d'applications mobile ou d'écrans d'information pour les mairies
- Obtenir des prises de rendez-vous pour les Business Developers (BDR)
- Savoir présenter notre activité et nos produits Applications Villes et Panneau d'affichage Ville aux services communication des mairies
- Être le point de contact permanent pour les prospects
- Traiter et qualifier rapidement les demandes entrantes / qualification de lead
- Gérer la hotline commerciale
- Transformer le lead (demande entrante) en opportunité commerciale dans notre CRM
- Juger l'intérêt du client pour nos solutions ainsi que de sa motivation à poursuivre « la discussion commerciale »
- Être en relation avec l'équipe commerciale / Business developers (BDR)
- Assurer la complétion dans le CRM Salesforce

Compétences requises

- Sens du contact pour accrocher des prospects et être en mesure d'obtenir des RDV pour les commerciaux
- Rigueur et organisation pour gérer le CRM
- Capacité à appliquer un process commercial

Profil recherché

Issu d'une formation de type commerciale, bac +2 minimum, vous êtes réactif, rigoureux, accueillant et souriant.

Vous avez un bon relationnel, une bonne élocution et une forte capacité à argumenter et à convaincre.

Type d'emploi : CDI, temps plein

Rémunération : selon profil et expérience

Le poste est basé à Saint Herblain (44)