

Alternant - Sales Development Representative (H/F)

Minuit Une est une société d'ingénierie innovante à caractère industriel et en forte croissance, dont les travaux en R&D s'appliquent aux éclairages du monde du spectacle : ses luminaires IVL, made in France, permettent la conception de lighting designs nouvelle génération, plus immersifs et plus spectaculaires avec une logistique et un impact carbone réduits.

Minuit Une est présente dans plus de 40 pays, grâce à un puissant réseau de distribution (Europe, Asie, Amérique).

Dans le cadre de son développement, Minuit Une recherche un(e) **Sales Development Representative (SDR)** en alternance pour rejoindre son équipe.

Dans un environnement multiculturel et résolument tourné vers l'international, vos principales missions seront les suivantes :

- Prospection Outbound active (cold calling, social selling, campagnes emailing ...) pour identifier nos futurs clients
- Traitement et qualification des leads : identification des besoins, recueil des informations clés, présentation de nos solutions et de nos atouts pour répondre aux besoins spécifiques de nos prospects
- Collaboration étroite avec nos équipes Sales et Marketing pour développer des stratégies de prospection ciblées
- Gestion quotidienne du CRM
- Participation régulière aux réunions de vente et à nos événements pour optimiser la stratégie de développement de notre réseau de prospects et la promotion de notre activité.
- Assurer une veille du marché et de notre secteur d'activité : les différents acteurs, l'état de la concurrence, les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection

Profil recherché – Compétences mises en œuvre et/ou à acquérir au cours de l'alternance

- Vous poursuivez vos études en L3 ou Master et vous justifiez d'une première expérience dans une fonction de prospection et développement des ventes, de préférence dans un environnement B2B,
- Vous faites preuve de résilience, de persévérance, de détermination,
- Motivé(e), autonome et faisant preuve au quotidien de proactivité, vous aimez travailler en équipe. Vous avez la culture du résultat et du dépassement des objectifs.
- Vous avez de solides compétences en communication, une écoute active et une capacité à établir une relation de qualité avec vos interlocuteurs,
- Vous avez une capacité à vous adapter à un environnement international,
- Vous parlez impérativement l'anglais à un niveau professionnel ; la maîtrise d'une autre langue serait un plus,
- Vous maîtrisez la gestion des systèmes CRM,
- Vous avez le sens de l'organisation et le souci du détail,
- La connaissance de l'univers de l'industrie de l'éclairage n'est pas un prérequis mais pourrait être un avantage significatif

Caractéristiques du poste :

- Contrat en alternance
- Rémunération selon âge et niveau d'étude
- Chèques déjeuners
- Possibilité de bénéficier de la mutuelle salarié(e) prise en charge à 100% par la société
- Poste basé à Romainville (Fondation Fiminco, métro Bobigny-Pantin-Raymond Queneau)