

Chargé(e) de clientèle

Si vous êtes un(e) chargé(e) de clientèle qui souhaite faire avancer sa carrière en travaillant avec une société informatique de renommée mondiale, nous aimerions vous connaître !

Nos employés sont des gens ouverts d'esprit, sociables et proactifs, axés sur les affaires et ayant un vif intérêt pour l'informatique. En tant que membre de notre entreprise, vous aurez l'opportunité de faire carrière dans une entreprise internationale en croissance continue basée dans le centre ensoleillé de Barcelone (Espagne).

Un jour typique :

Vous maintiendrez une communication constante avec les clients dont vous êtes responsable afin de les aider à augmenter leurs ventes.

Vous ferez cela en :

- Maintenant un contact étroit et en établissant des relations durables avec les principaux décideurs
- Informant régulièrement les entreprises des campagnes de marketing et des promotions en cours
- Agissant comme le point de contact clé pour tous les besoins de vos clients
- Aidant vos clients à identifier de nouvelles opportunités commerciales

Ce que nous vous offrons :

- Horaire : du lundi au vendredi, 39 heures par semaine
- Un contrat à long terme
- Excellente formation continue et mentorat
- Forfait déménagement (si vous habitez à l'étranger)

Ce que vous nous apportez :

- Une solide expérience en vente avec une expérience de la gestion de vos propres clients et comptes
- Une approche stratégique des affaires
- La capacité de communiquer avec des contacts d'affaires de tous niveaux

Envoyez votre CV et LM à lemaguerconsulting@gmail.com

*** Les processus de recrutement et les personnes qui y participent (recruteurs et chefs de projet) ne discrimineront aucune candidature en raison de l'âge, du handicap, de l'appartenance ethnique, de la situation familiale, du sexe, de la nationalité, de l'idéologie, de l'orientation politique, de la race, de la religion et de l'orientation sexuelle ***

Représentant(e) des ventes

Le succès VOUS donne-t-il une poussée d'adrénaline?

Si vous êtes une personne audacieuse, avec du caractère, désireuse d'apprendre et qui ne prendra pas "non" pour réponse, notre bureau de Barcelone (Espagne) a une opportunité passionnante pour VOUS!

Que ferez-vous...

- Contacter de potentiels clients par téléphone et par email
- Gérer et rendre compte de votre pipeline de ventes
- Consulter les petites et moyennes entreprises de votre marché
- Mettre en place les stratégies de vente adaptées à votre portefeuille client

Quels avantages nous vous offrirons ...

- Poste à temps plein, pas de week-end, pas de nuit
- Contrat à long terme
- Forfait déménagement (si vous habitez à l'étranger)
- De nombreuses réductions avec nos partenaires
- Activités gratuites après le travail
- Des opportunités de croissance pour progresser
- Bureau neuf et moderne situé là où se déroule l'action

Notre siège social en Espagne propose ...

- Travailler avec des aventuriers de plus de 29 nationalités
- Développement personnel et professionnel
- Un bon environnement de travail, une approche dynamique et jeune, avec de vraies opportunités de carrière

Qui nous recherchons ...

- VOUS êtes un chasseur proactif, qui n'a pas peur de décrocher le téléphone, de passer un volume élevé d'appels et de parler avec les clients pour conclure des affaires.
- VOUS êtes une personne débrouillarde, dynamique et motivée, capable de vous motiver pour atteindre vos objectifs.
- VOUS avez l'esprit d'initiative et une mentalité «fais-le».
- VOUS avez un solide état d'esprit axé sur les ventes avec une expérience antérieure dans la vente souhaitable.
- VOUS avez un niveau natif en français et maîtrisez l'anglais

Envoyez votre CV et LM à lemaguerconsulting@gmail.com

*** Les processus de recrutement et les personnes qui y participent (recruteurs et chefs de projet) ne discrimineront aucune candidature en raison de l'âge, du handicap, de l'appartenance ethnique, de la situation familiale, du sexe, de la nationalité, de l'idéologie, de l'orientation politique, de la race, de la religion et de l'orientation sexuelle ***

Business Developer

Si vous êtes une personne enthousiaste qui souhaite démarrer sa carrière dans la vente en travaillant au sein d'un projet ambitieux, nous aimerions vous connaître ! En tant que membre de notre entreprise, vous aurez l'opportunité de faire carrière dans une entreprise internationale en croissance continue basée dans le centre ensoleillé de Barcelone (Espagne).

Responsabilités :

- Génération d'opportunités de vente cohérentes pour les représentants commerciaux sur le terrain
- Identification et qualification des prospects et des décideurs dans les entreprises ciblées
- Génération de prospects pour les ventes (qualification des prospects, planification des réunions, suivi des réunions, présentation des produits et solutions)
- Identifier les prospects et gérer les opportunités d'affaires
- Réalisation de campagnes de télémarketing permanentes et/ou spécifiques au segment

Ce que nous offrons

- Opportunité à long terme
- Temps plein (39 h / semaine) - du lundi au vendredi (09h00 - 18h00)
- Formation initiale et continue
- Programme de développement interne
- Réductions pour les employés

Ce que vous nous apportez :

- Anglais courant avec un niveau natif de français
- Bonnes connaissances en informatique
- Très bonne connaissance du télémarketing / vente
- Expérience en émissions d'appels / expérience de vente
- Identification de nouvelles opportunités de vente
- Très bonne auto-organisation
- Ponctuel, fidèle, fiable
- Haute compétence sociale, travail en équipe
- Authenticité et confiance en soi

Envoyez votre CV et LM à lemaguerconsulting@gmail.com

*** Les processus de recrutement et les personnes qui y participent (recruteurs et chefs de projet) ne discrimineront aucune candidature en raison de l'âge, du handicap, de l'appartenance ethnique, de la situation familiale, du sexe, de la nationalité, de l'idéologie, de l'orientation politique, de la race, de la religion et de l'orientation sexuelle ***