



## Inside Sales / Lead Generation Executive [Stage 6 mois]

Ref: 2019.IS | Jan 2019



Apply



73 rue d'Anjou, 75008 Paris, France

LinkedIn



### Société

Fin 2013, 4 fondateurs imaginent une plateforme capable de capter, analyser et restituer des millions de données en temps réel. C'est une première !

Ils décident de mettre cette capacité aux services des annonceurs et agences et analysent les données liées à l'impact digital d'une campagne de pub TV et Radio.

Aujourd'hui, reconnu pour son excellence technologique, Realytics commercialise sa solution auprès de plus de plus de 400 annonceurs. Realytics est essentiellement présente en Europe avec un focus particulier sur la France et l'Allemagne.

Rejoindre Realytics, c'est d'abord rejoindre une équipe ultra-motivée et soudée dans une ambiance stimulante, dynamique et conviviale. C'est aussi partager des moments de complicité et de dépassement de soi au sein d'une entreprise qui place l'humain au centre. Et enfin, vivre la très belle aventure d'une société qui révolutionne le marché publicitaire !

Si vous souhaitez participer au succès de Realytics et contribuer à son rayonnement sur le marché en France et à l'international, rejoignez-nous !

### Département

Marketing

### Rôle

Realytics recherche pour renforcer son département Marketing & Communication sur la partie acquisition, un(e) **Inside Sales (H/F) – Stage 6 mois – basé à Paris 8**. Directement rattaché à la directrice marketing, vous serez garant de la qualification des leads entrants générés par les canaux marketing.

### Missions

Dans le but d'atteindre des objectifs de qualifications de leads mensuels :

- Définition de la notion de prospect qualifié en accord avec l'équipe commerciale en charge du business development.
- Mise en place d'une méthode de scoring des prospects en accord avec l'équipe commerciale.
- Qualification téléphonique des leads ayant préalablement passé les premières étapes de qualifications par le biais de l'inbound marketing et du marketing automation.
- Détecter des projets courts/moyens termes et une appétence pour les services proposés par Realytics selon la méthode BANT.
- Reporting des leads qualifiés et transmission aux équipes commerciales pour action directe (prise de RDV).
- Suivi des actions sur le CRM et mise à jour des informations recueillies (contacts et projets)
- Reporting quantitatif et qualitatif auprès de l'équipe marketing pour contribuer à l'amélioration des filtres de qualification automatisée et de la stratégie d'acquisition dans son ensemble.

### Profil

- Une première expérience commerciale en téléprospection B2B est nécessaire
- La maîtrise de l'univers des médias et de la publicité offline / online est un plus
- Vous êtes très à l'aise à l'oral, vous avez le sens de la répartie, vous savez vous adapter à vos interlocuteurs et êtes le champion pour passer les barrages secrétaires ! Et surtout le téléphone est votre meilleur ami !
- Bilingue anglais
- Vous souhaitez intégrer une startup pour travailler dans un environnement en pleine évolution, international, stimulant et challengeant.
- Vous appréciez particulièrement le travail en équipe et êtes fédérateur.
- Vous êtes ultra motivé par le projet Realytics visant à révolutionner la pub TV.
- Vous êtes autonome, rigoureux, curieux et surtout ouvert d'esprit.
- Niveau d'étude minimum : Licence 3 / Bachelor

### Nice to have

- Une première expérience dans l'univers publicitaire / Adtech
- La connaissance du CRM Hubspot
- La maîtrise d'une 3<sup>ème</sup> langue : allemand de préférence ou espagnol