

fred de la compta

Nous recrutons des Sales

www.freddelacompta.com

FRED EN QUELQUES MOTS

Fred de la compta est une solution comptable qui introduit l'intelligence dans un espace de travail collaboratif. C'est une application web et mobile qui simplifie les échanges entre les chefs d'entreprise et les experts-comptable.

Son but est de donner du sens aux données de l'entreprise ! Grâce à lui, les utilisateurs ne se soucient de rien, il s'occupe de tout.

Fred manie aussi bien les chiffres que les mots d'ailleurs sa baseline en dit beaucoup sur son ambition et ses valeurs : Ensemble, jusqu'au succès.

Présent à Paris et Tours, nous recherchons aujourd'hui des talents pour rejoindre notre Team Sales & Customer Care implanté au coeur de l'HQ Tours. Vous rejoindrez une startup en hyper-croissance à l'ambition internationale !

Tu peux commencer par nous rendre visite sur notre site :
www.freddelacompta.com



Fiche de poste Account Manager/Sales

Challenge

La vente chez Fred, c'est une affaire de tact, de process et de détermination. De l'entrepreneur ambitieux à l'expert-comptable du futur, nous avons des réponses spécifiques pour chaque profil.

En tant que Sales Representative, tu seras chargé(e) de prendre en charge les SAO (Sales Accepted Opportunities) générées par le marketing et le(s) SDR issues de notre stratégie d'inbound/outbound dans le but de les ****closer****. 💰

Tu travailleras avec la team Sales pour ****proposer et développer la stratégie de closing / matching****.

Missions

- * Contacter les prospects / opportunités qualifiés entrants par le SDR ou le marketing (CEO) afin d'orienter leurs requêtes par téléphone, chat et e-mail.
- * Identifier les cibles prioritaires et les circuits de décision au sein des entreprises prospects.
- * Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects et les sensibiliser à notre gamme de services et de produits.
- * Elaborer et négocier les propositions commerciales pour notre compte et le compte de nos cabinets partenaires (lettres de mission et bons de commandes) et assurer leurs suivis jusqu'à la signature.
- * Tenir à jour le fichier clients et la base de données Sales (CRM Hubspot).
- * Participer aux actions de marketing opérationnel : événements, salons, opérations promotionnelles sur le terrain/en ligne, mailing.

Ce que Fred a à t'offrir

- * Un job stimulant dans une startup en forte croissance
- * Un cadre de travail idéal au sein du HQ Tours
- * L'opportunité d'apprendre et d'échanger aux contacts de pro du closing
- * De réelles perspectives d'évolution : la team sales se structure c'est le moment idéal pour nous rejoindre
- * Un package attractif et évolutif : fixe 30K€/an + variable dé plafonnée

Profil recherché

De formation minimum bac+5 en école de commerce ou université, tu as une première expérience en vente (stage et/ou alternance compris).

Si closer est un art de vivre pour toi, nous t'attendons au plus vite pour nous rejoindre.

Tu maîtrises parfaitement le français oral ET écrit**, tu vas être l'une des personnes de la team qui va closer des deals, manier les mots pour être convaincant c'est un prérequis.

Tu as un mindset de hacker, tu es force de proposition et tu arrives toujours à tes fins.

Tu as l'esprit d'équipe, les sales c'est une VRAIE team chez Fred qui s'entraident pour viser l'excellence.

Tu dois maîtriser l'anglais, car notre ambition internationale mettra sur ton chemin des clients étrangers ; la maîtrise d'une autre langue étrangère est un réel plus (italien, espagnol...)

Process de recrutement

- ▶ 1 call avec Omar, notre Head of talents
- ▶ 1 call avec Mattias, notre Head of Sales
- ▶ 1 rencontre dans nos bureaux
- ▶ 1 test (simulation de vente) pour checker tes compétence

Contact

 omar@freddelacompta.com

 07.70.35.12.99