



Offre d'Emploi : Business Development Representative – Chargé.e de développement commercial (H/F)

Entreprise : WIPSIM

Localisation : Saint-Étienne, France

Type de contrat : CDI

À propos de WIPSIM

WIPSIM est une entreprise innovante basée à Saint-Étienne, spécialisée dans les solutions logicielles pour l'industrie. Nos clients sont issus de secteurs très variés tels que l'aéronautique, l'horlogerie, la mécanique, l'électronique, ...

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) **Business Development Representative (BDR)** pour identifier de nouveaux prospects et alimenter le pipeline commercial de l'entreprise.

Description du poste

En tant que BDR chez WIPSIM, vous jouerez un rôle clé dans notre stratégie commerciale en générant des opportunités de vente qualifiées pour notre équipe Account Executive.

Vos missions :

1. Prospection et qualification

- Identifier les entreprises cibles dans nos secteurs prioritaires (horlogerie, aéronautique, mécanique, électronique).
- Rechercher et contacter les décideurs clés via des appels, e-mails personnalisés, et réseaux sociaux professionnels.
- Qualifier les besoins des prospects en fonction de leurs problématiques de production.

2. Gestion du pipeline

- Assurer un suivi précis des prospects dans le CRM (Sellsy, Salesforce, HubSpot ou équivalent).
 - Planifier des rendez-vous qualifiés pour les Account Executives.
 - Travailler en étroite collaboration avec l'équipe commerciale pour optimiser les taux de conversion.
-

3. Support aux initiatives commerciales

- Participer à l'élaboration de campagnes de prospection et d'e-mailing.
 - Contribuer à l'organisation de salons et événements professionnels.
 - Fournir des retours structurés sur les attentes et les besoins des prospects pour affiner les propositions commerciales.
-

Profil recherché

Formation :

- Bac+2 à Bac+5, idéalement en commerce, marketing ou gestion.

Expérience :

- Une première expérience dans la prospection ou la vente, idéalement dans un environnement B2B ou technologique.
- Une appétence pour les solutions logicielles et les outils de production industriels est un plus.

Compétences :

- Aisance dans l'utilisation d'outils CRM (Sellsy, Salesforce, HubSpot, ou équivalent).
- Excellentes capacités de communication écrite et orale.
- Capacité à comprendre et transmettre les bénéfices techniques de solutions complexes.
- Autonomie et organisation dans la gestion des tâches de prospection.

Qualités personnelles :

- Persévérance et goût du challenge.
 - Forte orientation client et aptitude à établir des relations durables.
 - Capacité à travailler en équipe dans un environnement dynamique.
-

Ce que nous offrons

- Une rémunération fixe attractive avec une prime sur les opportunités qualifiées.
- Une formation continue sur nos solutions et sur les techniques de prospection modernes.
- Un environnement de travail stimulant, au sein d'une entreprise innovante en pleine croissance.
- Télétravail partiel possible, avec déplacements ponctuels pour des événements professionnels.

Comment postuler ?

Envoyez votre CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante : contact@wipsim.fr.

Pour plus d'informations sur notre entreprise et nos solutions, visitez notre site web : www.wipsim.fr.

Rejoignez WIPSIM et contribuez à transformer l'industrie grâce à des solutions innovantes !