



Sales Development Representative

 Incubateur le Catalyseur (La Défense) + télétravail

 Stage 6 mois temps plein à partir de Janvier 2022

Qui sommes-nous ?

Immveo, c'est une startup **spécialisée dans l'investissement locatif (PropTech)** qui ambitionne de révolutionner ce marché pour les particuliers en apportant des solutions adaptées aux ambitions de chacun. Nous proposons un **service innovant d'accompagnement** à l'investissement **immobilier locatif** pour les jeunes actifs basé notamment sur le mélange de l'intelligence artificielle et de l'intelligence humaine. Cette solution permet d'apporter sur le marché de l'investissement locatif la confiance, l'expertise et l'optimisation que recherchent les neo-investisseurs.

Aussi, nous avons la volonté de rendre ce type d'investissement **plus facile, plus accessible et plus efficace**.

Afin de soutenir **notre croissance** et de **renforcer notre équipe**, nous sommes à la recherche de notre **futur(e) Sales Development Representative**. Tu aideras donc à la mise en œuvre opérationnelle d'une stratégie commerciale pour accélérer le développement d'Immveo.

Tu as envie concrètement faire bouger les codes d'un secteur encore très traditionnel ? C'est chez nous que ça se passe !

Description de ton poste

Voici un aperçu de tes missions

- Tu seras en charge de **la gestion et de la qualification des leads entrants** (appels, SMS, mails) : analyses des besoins, transition des leads vers l'équipe Opérations...
- Tu seras en charge de la **recherche de leads**, ce sera à toi de **trouver des moyens innovants** de toucher des personnes pouvant être intéressées par nos services et générer des rendez-vous qualifiés
- Tu créeras les **dossiers de commercialisation** pour nos clients et partenaires
- Tu suivras **notre pool de prospects**
- Tu seras **force de proposition sur la mise en place de nouveaux process, outils**, ou tout autre sujet.

Ce que tu vas apprendre avec nous

- Être agile dans une **équipe pluridisciplinaire**
- Découvrir **l'univers et les rouages** passionnant de **l'immobilier locatif**
- Mettre en œuvre une **stratégie commerciale**
- Être à l'écoute des **besoins clients**
- Comprendre les enjeux d'une entreprise **en croissance**

Notre candidat idéal

Formation

- Tu poursuis actuellement un **+4 ou +5 commerce**
- Tu **maîtrises des outils bureautiques**, la suite Adobe, Canva, Wordpress
- Tu as idéalement une première expérience en Sales en start-up

Profil

- Tu as un **intérêt pour le secteur immobilier**
- Tu as **une fibre et un esprit commercial, la culture du résultat et le goût du challenge**
- Tu es **autonome et responsable**
- Tu sais **travailler en équipe**
- Tu es **un(e) communicant(e) efficace avec une attitude professionnelle**
- Tu maîtrises **les techniques de communication écrites et orales**

Ce que nous t'offrons

Avantages

- Faire partie d'une **équipe dynamique**
- Intégrer une **Proptech ambitieuse et visionnaire**
- Découvrir l'incubateur **Le Catalyseur**, acteur majeur de l'innovation
- Apprendre les codes de **l'écosystème startup**
- S'investir dans un **projet qui a du sens**

+ Un Package super attractif



Envoie ton CV + Ta motivation
recrutement@immveo.fr

Déroulement : 2 entretiens

