

Commercial / Sales (H/F) - Apprentissage

A propos

ApiBots est une startup en fort développement qui propose à ses clients B2B une solution SaaS de Vitrine Digitale.

Nous accompagnons nos clients dans leur transition digitale et leur eNotoriété afin qu'ils restent focus sur leur cœur de métier. Nous proposons une véritable boîte à outils de Marketing Automation afin d'optimiser leur présence digitale via une large gamme de services.

L'ambition d'ApiBots est de fournir des outils digitaux simplifiés et efficaces permettant à des entreprises de toutes tailles de pouvoir bénéficier des mêmes services que les grandes sociétés.

Après avoir commencé par la verticale de l'immobilier, ApiBots se développe sur d'autres secteurs et à l'étranger.

Descriptif du poste

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un *Commercial (H/F)* en apprentissage. Tu es passionné(e) par la vente et en tant que Sales tu nous aideras à développer le portefeuille clients d'ApiBots sur plusieurs verticales identifiées et plusieurs typologies de clients.

Tu es un représentant de la marque ApiBots et joues un rôle important lors d'évènements professionnels.

Tes missions :

- **Chasse** : Identification des leads, création de bases de données, segmentations
- **Prospection téléphonique active** et prise des rendez-vous (Cold phoning)
- **Envois d'emails** en utilisant nos bases de données de prospects pour présenter notre solution et booker des RDV de démo
- **Faire des démonstrations** produit aux prospects via visioconférence
- **Envois de devis et de documents de présentations**
- **Suivi : Relance des prospects** et mise à jour de la base de données client / prospects
- Mise à jour constante de tes connaissances sur le logiciel et ses nouveautés
- **Closing des deals**
- **Reporting quotidien des actions menées à la direction**
- Mission de **veille concurrentielle**

Profil recherché

Tu as envie de t'engager dans la stratégie commerciale de la marque ApiBots et être force de proposition.

- Tu es persuasif, convainquant, tu sais imposer tes arguments
- Tu as un attrait particulier pour les business SaaS en B2B
- Tu disposes d'une **excellente maîtrise de la communication écrite comme orale**.
- Tu disposes **d'une expérience professionnelle antérieure** dans le digital (apprentissage ou stage dans le cadre d'une année de césure...).

- Tu es **dynamique**, doté(e) d'une **aisance commerciale** et relationnelle naturelle, avec une forte culture du résultat.
- Tu as le **sens des responsabilités** et de l'**autonomie**.
- Tu es **organisé(e) et rigoureux(se)** et as le sens du **défi** pour atteindre tes **objectifs**.
- Tu es ouvert(e) et toujours de **bonne humeur**.
- Tu aimes le **travail en équipe** et sais être un collaborateur apprécié.
- **Tu connais les outils digitaux suivants ou es capable de t'adapter rapidement à ceux-ci :**

Forest Admin (base de données), CRM, LinkedIn, Slack, Zoom, Calendly, Google Drive, Notion, Excel/Google Sheets pour gérer les bases de données ...

Tu seras sous la responsabilité du directeur commercial.

Salaire + Incentive selon profil

CV (avec date de naissance) + Lettre de Motivation à jobs@apibots.io