



Wudo

Alternance Business Developer Junior

Contrat d'apprentissage - A partir de Bac+4/5

Wudo- Qui sommes-nous ?

Wudo développe le réflexe d'entraide et de collaboration au sein des réseaux de professionnels et des entreprises.

Créée en 2019, basée à Mulhouse et Besançon, elle connecte déjà plus de 5000 organisations et plus de 6 500 professionnels.

L'Humain et les hautes technologies sont les ingrédients de la recette Wudo, une solution qui se compose :

- d'une plateforme digitale : pour développer l'entraide et la collaboration au sein de communautés de professionnels.
- d'une app mobile : pour solliciter instantanément ses réseaux professionnels de confiance.
- d'une prestation de conseil en stratégie communautaire
- d'une offre de formation en animation communautaire

Plus de mise en relation, plus d'entraide, plus de collaboration, c'est ça la mission de Wudo !

Ta mission

Au sein de l'équipe commerciale, ton rôle en tant que Sales Development Representative est de

- de créer des plans de prospection pour générer des opportunités commerciales en identifiant et en ciblant des leads pour l'équipe commerciale auprès de cibles Grands Comptes
- de vendre par téléphone la nouvelle application mobile LOU auprès de réseaux, fédérations et associations professionnelles.

Autrement dit, tu seras en charge

- de la première partie du cycle de vente Grand Comptes: préparation des campagnes de prospection, prospection, lead gen, cold calls, pré-qualification via des appels, des visioconférences et de l'emailing.
- de tout le cycle de vente auprès de cibles type associations & fédérations professionnelles: ciblage, préparation des campagnes de prospection, prospection, négociation, vente.

Une très belle opportunité pour découvrir le métier de commercial au sein d'une start-up innovante à fort potentiel !

Tes responsabilités

- Qualifier et mettre à jour la base de données CRM
- Identifier et importer de nouveaux leads
- Préparer les campagnes de prospection
- Réaliser les campagnes de prospection multicanal : téléphone, email, linkedin, ...
- Pré qualifier un maximum de leads et booker un maximum de rdvs pour les commerciaux
- Vendre directement l'application mobile LOU
- Contribuer à l'amélioration des processus commerciaux et de la documentation interne
- Collaborer avec les équipes internes : Marketing, Projet, Conseil, Produit, Tech, etc.

Profil recherché

Si tu as..

- Une première expérience de vente, relation commerciale en stage et/ou job étudiant
- De bonnes capacités d'élocution pour avoir un impact fort par téléphone.
- Un vrai "mindset" de Sales - l'envie de convaincre et d'atteindre tes objectifs.
- Une disposition à travailler de manière autonome et à prendre des initiatives pour atteindre les objectifs
- Une très bonne rigueur et une bonne capacité d'organisation
- Idéalement, tu connais et tu as déjà utilisé des logiciels de type CRM (Salesforce, Hubspot, ZohoCRM, etc) et une bonne maîtrise d'Excel ou Google Sheet
- Une énergie positive et contagieuse !
- Le français natif est indispensable ainsi qu'un excellent niveau d'orthographe, un bon niveau d'anglais est un plus
- Tu es convaincu(e) du projet Wudo et tu partages les valeurs que nous portons

... Alors postule vite ! Nous sommes impatients de te rencontrer !

Bon à savoir

Comme Wudo a à cœur de créer du lien, les bureaux sont situés dans des environnements très stimulants et enrichissants qui facilitent les rencontres : le KMØ à Mulhouse et le Village By CA à Besançon.

Wudo propose une organisation adaptée aux contraintes de chacun (télétravail / bureaux)

Une mutuelle de qualité est à disposition.

Des afterworks, activités en équipe, moments conviviaux... sont organisés régulièrement.

Des Wudo Games sont proposés à l'équipe, un championnat avec diverses épreuves collectives (Laser Game, Bomberman Challenge, Experience Park...)

Type de contrat recherché

Alternance - Contrat apprentissage - Bac +4/5