



Ce n'est que lorsque vous aimez ce que vous faites que vous pouvez réellement y mettre 100 % de votre passion et de votre cœur.

En tant qu'employeur potentiel, nous vous encourageons à faire ce que vous aimez. Et nous vous offrons le terrain de jeu pour le faire. Dans une entreprise internationale et innovante où chacun peut exprimer ses forces et ses passions personnelles. Avec un travail porteur de sens, des responsabilités variées, du respect, de l'ouverture, de la diversité, du courage et de la reconnaissance, ainsi qu'une grande liberté pour évoluer. Car travailler chez ifm, c'est : **Faites ce que vous aimez.**

Nous recherchons un(e) Sales Development Representative (SDR) pour notre site de Zellik.

Vos missions :

- Rechercher et établir des contacts avec des clients potentiels via des outils comme LinkedIn Sales Navigator et Vidyard.
- Mener des entretiens de découverte par téléphone et via MS Teams.
- Qualifier les prospects et les transmettre aux Account Managers.
- Collaborer dans un environnement de bureau dynamique pour accélérer votre apprentissage.

Profil recherché :

- Diplôme de niveau Bachelor en ingénierie, technique ou commerce avec intérêt dans la technologie.
- 0 à 2 ans d'expérience dans la vente technique ou l'automatisation industrielle.
- Excellentes compétences en organisation et en gestion du temps.
- Esprit d'équipe avec une passion pour la communication et le développement personnel.
- Volonté de se déplacer localement pour mieux comprendre le secteur.

Votre parcours de croissance :

- Année 1 : Apprendre, créer des connexions et poser les bases de la vente.
- Année 2 : Devenir expert en génération de leads et se préparer à une promotion.
- Année 3 : Évoluer vers un poste de vente de niveau supérieur et générer de l'impact.

Ce que nous offrons :

- Salaire compétitif avec système de bonus.
- Ordinateur portable.
- Assurance groupe et hospitalisation.
- Chèques-repas.
- Formation complète sur les produits.
- Base de clients bien établie avec un fort potentiel de croissance.

Contact:

Pascale de Koning

pascale@peopleatpeople.be

+32 474 844 400