



POSTE Marketing Development Representative H/F

REFERENCE : Marketing Development Representative F/H

OFFRE D'EMPLOI

Localisation : Sausheim

Type de contrat : CDI

Contact : emploi@systancia.fr

<http://www.systancia.com>

Niveau : Bac+2 à Bac+5

POSTE / MISSIONS :

Pour accompagner notre forte croissance, nous recherchons, dans le cadre d'une création de poste, un Marketing Development Representative, responsable de la qualification des leads marketing entrants (principalement issus des interactions digitales) et de leur nurturing (éducation) jusqu'à devenir des Sales Qualified Leads pouvant être transmis aux Account Executives.

Sous la responsabilité de la Directrice Marketing, vous travaillez au sein de la BU Cloud Services. Agile avec les outils numériques et les réseaux sociaux, vous êtes l'élément clé entre marketing et commercial pour industrialiser la remontée de leads vers l'équipe commerciale, et avez pour principales missions de :

- Qualifier en temps réel toutes les demandes entrantes, en contactant immédiatement (par téléphone, email, réseaux sociaux) le suspect, afin de vérifier qu'il s'agit d'un contact avéré exprimant un intérêt sur nos sujets.
- Qualifier les suspects inscrits à un webinar, vus sur un salon ou un événement, ayant réagi à une campagne emailing...
- Mener des actions de social selling afin de détecter des leads que vous qualifierez.
- Nourrir ces leads à l'aide de notre outil de Marketing Automation en les intégrant dans les différents funnels et scénarios de lead nurturing afin de les faire progresser dans le tunnel de conversion, via un système de scoring, vers des Sales Qualified Leads.
- Gérer les leads transmis par la BU Cloud Services pour assurer leur nurturing jusqu'à devenir des Sales Qualified Leads.

- Participer à l'optimisation des scénarios de nurturing et de la stratégie de scoring des contacts.
- Assurer un reporting en CRM de la gestion de ces leads.
- Planifier les rendez-vous découverte avec l'Account Executive lors de la transmission du Sales Qualified Lead.

COMPETENCES RECHERCHEES

De formation commerciale ou marketing (Bac+2 minimum), vous pouvez justifier d'une expérience réussie dans la génération de leads ou la prospection.

Agile avec les outils numériques et les réseaux sociaux, vous saurez faire preuve d'ingéniosité pour générer et qualifier des leads.

Doté d'un très bon relationnel et d'un véritable esprit d'équipe, votre persévérance et votre pugnacité dans la qualification des leads vous permettront de réussir dans vos missions.

Vous avez un intérêt pour la technologie et saurez faire preuve d'une réelle curiosité afin de bien comprendre notre offre, afin de répondre aux enjeux et attentes de nos clients.

Vous connaissez les outils de CRM. La connaissance des outils de Marketing Automation et l'anglais seraient un plus.

Nous attendons votre candidature !

A PROPOS DE SYSTANCIA

Chez Systancia, nous valorisons l'ingéniosité pour innover. Nous associons virtualisation d'applications, cybersécurité et intelligence artificielle pour créer des solutions uniques, reconnues et certifiées. Dans tout environnement de travail, il y a une personne qui mérite d'être en pleine maîtrise et en pleine confiance. C'est notre conviction et notre but. C'est pourquoi des centaines d'organisations publiques et privées choisissent Systancia, pour libérer le potentiel de chacun, en toute confiance.

Avec toute notre R&D en France, nous commercialisons nos solutions de virtualisation d'applications (VDI), d'accès réseau privé (ZTNA), de contrôle des utilisateurs à pouvoir (PAM) et de gestion des identités et des accès dans le monde entier, avec notre réseau de partenaires.

CANDIDATURES

Toute candidature, lettre de motivation accompagnée d'un C.V., doit être adressée à emploi@systancia.fr en mentionnant la référence de l'annonce.