



is looking for

## Sales Development Representative Trainee

(Temps plein - Paris)

---

Vous êtes à la recherche d'un challenge commercial au sein d'une société à la pointe de la communication digitale, très ambitieuse et bénéficiant d'un joli time to market ?

### La société :

Créée en 2011, Proxistore® est leader dans le domaine de la publicité digitale géolocalisée multi-supports. La société prône une vision spécifique en matière de web-to-store. Elle ne développe que des offres web-to-store procurant des résultats tangibles et mesurables et est également très engagée dans la promotion d'une ad-tech européenne. Dans chaque pays où elle est implantée, Proxistore travaille avec les grandes enseignes du Retail et leurs intermédiaires.

Sa technologie est brevetée à l'échelle mondiale. Son moteur de géolocalisation qui donne accès à plus de 180 millions de surfeurs potentiels et sa plateforme publicitaire DSP, ont remporté de nombreux prix dont le prestigieux « Red Herring 100 Global Award ». Ils permettent aux annonceurs publicitaires de communiquer de façon parfaitement géo-localisée, en première position garantie et de façon hyper localisée, sur un réseau de sites internet premium.

Proxistore connaît une croissance exponentielle depuis plusieurs mois grâce aux distributeurs de tous secteurs qui sont séduits par cette solution de communication digitale locale réellement impactante ; et aussi aux marques de plus en plus nombreuses qui l'utilisent en trade marketing afin d'optimiser leurs parts de marché, magasin par magasin. Son offre s'enrichit constamment pour garantir la satisfaction client et conserver sa position de leader : depuis 1 an elle a ainsi intégré dans son DSP les données intentionnistes de la société Sirdata - qui constituent un formidable booster pour accroître l'efficacité des campagnes publicitaires- et elle a également mis au point un outil exclusif de mesure d'impact des campagnes publicitaires digitales sur le trafic des magasins et leur part de marché.

Av Pasteur, 6H - 1300 Wavre - [jobs@proxistore.com](mailto:jobs@proxistore.com)



is looking for

## Sales Development Representative Trainee

(Temps plein - Paris)

---

### **Le marché et les enjeux :**

Le digital-to-store est devenu la grande préoccupation stratégique du Retail . Pour répondre à la baisse d'audience des médias traditionnels et au recours systématique à internet pour la préparation et la conduite des achats, tout Retailer est aujourd'hui condamné à trouver des solutions de communication digitale qui impactent significativement son trafic magasin. Une première génération d'offres publicitaires display a échoué à répondre à cet objectif, faute d'avoir pu apporter l'audience, l'impact publicitaire ou la juste géolocalisation qui sont nécessaires à une communication locale efficace.

C'est, incontestablement, l'heure du réal web-to-store, reposant sur des solutions puissantes, réellement capables de booster le trafic des magasins... Et c'est une très bonne nouvelle pour Proxistore qui, grâce à sa technologie brevetée dans 41 pays, a pu prouver sa capacité à générer des visites en point de vente à la fois nombreuses et rentables.

### **L'équipe :**

Notre équipe Sales, constituée de 7 personnes basées à Paris et Bruxelles, joue un rôle-clé dans notre développement. Devant un marché en pleine explosion mais qui cherche encore ses marques, elle doit manifester une écoute constante des besoins des clients.

Elle doit donc multiplier les contacts commerciaux, approcher directement à la fois des grandes enseignes de distribution et leurs intermédiaires, véhiculer au quotidien notre vision spécifique du web-to-store et mener des négociations ambitieuses qui peuvent conduire à installer notre plateforme de vente, d'achat et de gestion d'espace publicitaire, chez nos clients ou leurs intermédiaires (Agences Medias et Agences de communication Digitale).



is looking for

## Sales Development Representative Trainee

(Temps plein - Paris)

---

En s'appuyant sur cette plateforme DSP sans équivalent sur le marché et qui permet le lancement en quelques minutes de plusieurs centaines de campagnes géolocalisées, l'équipe est également responsable de la parfaite exécution des commandes.

Notre stratégie de relation client tournée vers la fidélisation et l'upselling, la conduit aussi à présenter aux clients des rapports affichant de façon transparente tous les scores des campagnes, y compris les performances de trafic généré en magasin.

**En rejoignant l'équipe commerciale française rattachée au Country Manager France, vous travaillerez conjointement avec notre équipe commerciale, avec comme responsabilité principale la génération de leads qualifiés. Le SDR se concentre principalement sur la recherche et la prospection de prospects qualifiés. Vous faciliterez de la sorte le travail de l'équipe commerciale dans l'approche des prospects.**

### La fonction :

En appui de l'équipe commerciale, votre responsabilité finale consiste à générer des nouveaux prospects via des leviers existants ou à mettre en place, ainsi qu'à traiter les prospects entrants puis les qualifier jusqu'à décrocher des rendez-vous pour les commerciaux seniors.

- Vous qualifiez les prospects en respectant les critères désignés par votre Sales Director ;
- Une fois les prospects trouvés, vous déterminerez la stratégie et les canaux pour les atteindre (mails, appels, RS...) et multiplier les points de contact. Cela signifie aller au-delà des informations générales et effectuer des recherches ciblées sur les prospect spécifiques afin d'identifier notamment les décideurs clés ;
- Vous générez un pipeline de ventes jusqu'à la prise de rendez-vous, moment auquel l'équipe commerciale prendra le relais et se chargera de la prise de contact sur le terrain afin de conclure la transaction ;



is looking for

## Sales Development Representative Trainee

(Temps plein - Paris)

---

E• Votre pipeline vous permettra d'entretenir vos prospects et de les éduquer davantage sur nos services et notre valeur ajoutée réelle ;

- Vous recherchez des nouvelles méthodes de prospection et vous pourrez être force de propositions de nouvelles actions pour remplir les objectifs en termes de nombre de prospects par mois.

### Le Profil :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de commerce (Bac+5 en école de commerce) ou d'un DESS en marketing, communication ;
- Vous êtes proactif, curieux et avez l'esprit d'entreprendre ;
- Vous êtes doué pour les chiffres et avez une vision ROI des actions en cours et à venir ;
- Vous êtes méthodique et possédez un état d'esprit granuleux avec un réel sens de l'analyse ;
- Vous pouvez traiter efficacement les données dans Excel et Pipedrive ;
- Vous pouvez réagir rapidement et anticiper les changements ;
- Vous êtes capable de bien gérer le stress et les délais ; vous avez une approche réfléchie des tâches, de la priorisation, de la proactivité et de la gestion du temps ;
- Vous possédez d'excellentes aptitudes de communication. Vous vous exprimez de manière appropriée en fonction de votre interlocuteur et vous possédez de fortes compétences d'écoute active ;
- Vous aimez le travail en équipe mais vous êtes autonome/responsable ;
- Vous aimez les entreprises où priment l'esprit d'équipe et un management exigeant mais bienveillant ;
- Vous appréciez les entreprises avec des ambitions (très) très sérieuses, mais qui ne se prennent pas trop au sérieux...

### Motivé(e)?

Envoyez-nous votre candidature et votre CV par mail en n'oubliant pas de préciser dans l'intitulé :

« Réponse offre de stage : Sales development representative Paris ».

**Adresse mail de réception : [jobs@proxistore.com](mailto:jobs@proxistore.com)**

Av Pasteur, 6H - 1300 Wavre - [jobs@proxistore.com](mailto:jobs@proxistore.com)