



KARLIA

Alternance

Alternance F/H Sales developer – Octobre 2020

À propos

Karlia est une startup basée à la Cité des startups à Montaudran (31) qui édite un logiciel permettant de gérer toute l'activité d'une entreprise. Logiciel hybride entre un Crm et un Erp, la société propose de gérer selon une organisation innovante les projets, la prospection, la partie commerciale et la comptabilité. Elle s'adresse notamment aux startups, Tpe et Pme.

La phase de R&D principale et de tests venant de s'achever, nous recherchons de futurs talents afin de nous accompagner dans notre phase de croissance.

Descriptif du poste

Pour assurer une qualité exceptionnelle de la relation client, tu devras suivre entièrement le cycle commercial de tes clients :

1. Dans un premier temps
 - Prospection
 - Qualification et Gestion des leads entrants
2. Dans un second temps
 - Réalisation de démonstrations en ligne
 - Suivre tout le processus de vente
3. En parallèle : D'autres missions plus ponctuelles seront proposées (présentations aux incubateurs / pépinières, salon...)

Profil recherché

Ce que nous cherchons :

- Etudiant en école de commerce ou assimilé
- Envie d'apprendre le métier de sales B2B en start-up
- Très bonne expression orale
- Autonome, proactif et persévérant
- Forte ambition
- Closing & Money Driven

Ce que nous offrons :

- Une aventure commerciale challengeante
- Tu pourras être force de proposition sur nos process commerciaux
- Crm interne amélioré en continu

Pourquoi postuler ?

- Tu rejoindras une équipe jeune (26 ans de moyenne)
- Forte polyvalence du poste
- Formation en continu
- Tu pourras mesurer tes taux de conversion pour identifier tes points à améliorer

Comment postuler ?

Envoie nous Cv et lettre de motivation à contact@karlia.fr, nous te répondrons dans les plus brefs délais.