

Candidature SDR - Net & Connect

Net&Connect est le 1er réseau business en France qui réunit dirigeants, entrepreneurs, investisseurs et athlètes autour du padel, pour créer un écosystème unique mêlant sport, opportunités business et expériences exclusives.

Depuis notre création, nous avons déjà :

- Fédéré une communauté de **+15.000 décideurs, entrepreneurs et athlètes** à Paris
- Organisé **+100 événements premium** en partenariat avec les meilleurs clubs de padel
- Noué des collaborations avec des acteurs de référence : **Alpine, LegalPlace, Qonto, Hubspot, STATION F, VivaTech, 3i Financements, NTT Data...**
 - Réuni des célébrités du sport et athlètes olympiques : **Thierry Omeyer, Sylvain Wiltord, Brahim Asloum, anciens joueurs du PSG et bien d'autres**
 - Créé un cadre unique pour faire du business tout en vivant des moments conviviaux

Notre ambition : devenir la **référence Sport-Business** dans le monde.

#PadelisTheNewGolf

Pourquoi nous rejoindre ?

 **Plonge dans un écosystème unique** mêlant sport, business, événementiel et influence, au cœur du 1er club premium qui connecte dirigeants, entrepreneurs et athlètes autour du padel sur Paris.

 **Travaille dans des bureaux exceptionnels à Barcelona**, dans une structure agile à taille humaine, où tu auras des missions impactantes primordiales pour le développement de l'entreprise

 **Multiplie les casquettes et les rencontres** : grands groupes, start-ups, personnalités inspirantes, partenaires de renom (Alpine, Station F...), et développe une culture business forte.

 **Accède à des événements exclusifs** et une vie pro intense, avec des perspectives d'évolution rapides dans un projet en pleine expansion

Votre rôle

En tant que **SDR**, vous contribuez activement au développement commercial, au remplissage des événements et à l'animation de la communauté. Vous êtes un relais opérationnel clé sur l'**inbound**, l'**outbound**, le **suivi des leads** et la **gestion de la base de données**.

Vous serez formé(e), encadré(e) et challengé(e) directement par Lucas et Hugo

Vos missions principales

Inbound & nurturing

- Prendre en charge les **appels entrants** et qualifier les prospects (calls low profile)
- Relancer le Pipe de décideurs
- Contribuer au remplissage des événements via relances ciblées (email, WhatsApp, téléphone)
- Rédiger et envoyer des **newsletters** à la base de contacts
- Mettre à jour et tenir la **base de données CRM** en temps réel

Outbound & prospection

- Identifier des prospects et créer des listings segmentés
- Prendre des **rendez-vous avec des décideurs et dirigeants** identifiés comme cibles prioritaires
- Relancer les contacts et assurer un suivi régulier

Support commercial

- Préparer les rendez-vous membres (low profile) et qualifier les leads avant transmission à l'équipe fondatrice
- Participer aux campagnes d'invitation aux événements

Profil recherché

Expérience

- Une première expérience commerciale, stage ou alternance (minimum)

Soft Skills prioritaires

- Résilience et esprit de compétition
- Ambition et envie d'apprendre
- Capacité à recevoir et appliquer les feedbacks
- Rigueur et organisation
- Appétence forte pour le sport et le networking

Hard Skills

- Notions de gestion CRM (Hubspot, Pipedrive ou équivalent)
- Maîtrise des fondamentaux de la vente et de la prospection
- Capacité à passer des appels et à convaincre

Conditions & modalités

- Statut : Stage
- Localisation : Barcelone
- Démarrage : Septembre 2026
- Rémunération : Selon profil et statut

Processus de recrutement

1. Entretien téléphonique – Présentation mutuelle
2. Cas pratique – call simulation
3. Entretien final – Échange avec l'équipe et validation



Tu veux candidater :

Envoie un mail avec ton CV à

recrutement@net-and-connect.com