

Description de poste : Connecteur Commercial

Supérieur hiérarchique:	Directeur Commercial
Fait partie de:	Département Commercial
Dépendance envers les autres départements:	- Marketing - SAV - Événementiel - Rapport hiérarchiques indirects : Direction MEL
Type de Rôle:	Salarié Travail à distance (notre équipe est 100% en télétravail).

Sommaire

[Qui sommes-nous ?](#)

[Votre mission et son importance au sein de l'équipe](#)

[Votre mission](#)

[Comment vous ferez la différence](#)

[Vos relations avec l'équipe - impacts directs et indirects de votre rôle](#)

[Nos Valeurs](#)

[Vos responsabilités et votre champ d'initiative](#)

[Les responsabilités et priorités de votre rôle](#)

[Disponibilité et conditions de travail](#)

[Rémunération](#)

[Comment postuler](#)

Qui sommes-nous ?

Le Mouvement des Entrepreneurs Libres est un organisme de formation fondé en 2010, qui touche aujourd'hui plusieurs centaines de milliers de clients entrepreneurs chaque année dans 35 pays, et les aide à devenir des "Entrepreneurs Libres".

Votre mission et son importance au sein de l'équipe

Votre mission

Permettre à l'entreprise d'atteindre son objectif d'aider grâce à ses conseils, stratégies, ressources et outils concrets 25 millions d'entrepreneurs francophones à devenir des Entrepreneurs Libres d'ici le 31 décembre 2022 !

Pour aider ces entrepreneurs nous mettons à disposition énormément de ressources gratuites (vidéos de formation, session de webconférence, documents et outils) pour les Entrepreneurs et chefs d'entreprise.

Ces ressources gratuites nous permettent de créer des lieux d'échange sur Internet (webconférences, chat, commentaires, réseaux sociaux) où nous engageons le dialogue avec ces entrepreneurs.

Votre mission est de rappeler ces personnes qui nous contactent ou nous laissent leurs coordonnées, pour discuter de leur projet et pré-sélectionner les entrepreneurs "qualifiés" dont le profil correspond à nos formations et accompagnements.

- Vous détecterez les opportunités d'affaires,
- Vous comprenez leurs difficultés,
- Vous les aidez à prendre rendez-vous avec nos Facilitateurs Commerciaux que vous assisterez afin de développer quotidiennement le Chiffre d'affaires de l'entreprise.

Vous serez l'interface entre nos prospects/clients et le Facilitateur Commercial. Vous serez en charge de répondre aux demandes commerciales de nos prospects/clients, vous transformerez chaque contact en opportunité d'affaire pour l'entreprise et vous fidéliserez nos clients en leur proposant continuellement de nouvelles offres et de nouveaux produits.

Vous effectuerez également un suivi régulier de nos clients pour s'assurer de leur entière satisfaction dans l'utilisation de nos produits et identifier où ils se trouvent dans leur

processus d'achat.

Vous serez amené(e) à effectuer le traitement de vos ventes sur le plan commercial (suivi des commandes, questions sur nos événements, livraison) et administratif (factures, devis, mise à jour des reportings et tableaux statistiques, etc.).

Comment vous ferez la différence

Votre poste est crucial car votre travail est de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Et c'est ce chiffre d'affaires qui nous permettra d'investir dans la communication nécessaire pour atteindre notre objectif en 2022 : Toucher 25 millions d'entrepreneurs francophones pour les aider à devenir des Entrepreneurs Libres !

Ce département est la force de vente directe de nos produits (formations en ligne, ateliers, séminaires, livres, etc.) au téléphone et en face à face lors de nos événements. Votre travail est donc essentiel à notre développement.

- Vous cherchez toujours de nouvelles manières de servir nos clients au mieux.
- Vous n'abandonnez jamais ceux qui n'ont pas acheté.
- Vous savez qu'en leur apportant continuellement de la valeur, ils penseront à vous le jour où ils seront prêts à passer à l'action.

Vous développez quotidiennement votre Excellence Commerciale en vous entraînant, en pratiquant, en vous formant, et en analysant votre travail.

Vous devez savoir où investir votre temps et comment l'utiliser pour développer votre activité.

Vous êtes le plus possible en contact avec notre marché, vous augmentez votre visibilité et créez des relations pour que les gens aient envie de travailler avec vous, qu'ils parlent de vous et vous envoient des contacts.

Vos relations avec l'équipe - impacts directs et indirects de votre rôle

Vous faites partie de notre département Commercial et vous travaillez en étroite relation avec notre département Marketing et notre département SAV.

Nos Valeurs

Nous préférons vous faire gagner du temps en vous permettant de savoir tout de suite si vous pouvez convenir à ce poste ou non car nous travaillons uniquement avec des personnes qui respectent et appliquent les valeurs que nous défendons.

Elles sont énoncées ici:

- <http://entrepreneurlibre.com/cgv-objectif>
- et ici : <http://entrepreneurlibre.com/cgv-principes>

Vos responsabilités et votre champ d'initiative

Les responsabilités et priorités de votre rôle

- Appeler chaque jour au minimum 100 prospects parmi notre listing de personnes ayant demandé à en savoir plus sur nos produits
- Prendre au moins 4 rendez-vous qualifiés par jour
- S'assurer que le nombre de prospects entrants soient suffisants chaque jour et reporter au directeur commercial si une source de prospects diminue
- Gérer l'envoi de SMS quotidiens de suivi clientèle et reporter au Directeur Commercial le nombre d'envois restants afin de planifier les nouvelles campagnes
- Effectuer un reporting quotidien du nombre d'appels et du nombre de rdv pris
- Assurer les relances et suivis de prospects afin de prendre des rendez-vous qualifiés
- Planifier les rendez-vous dans l'agenda des Facilitateurs
- Envoyer au client les vidéos lui permettant de préparer le rendez-vous avec le Facilitateur
- Connaître nos formations pour conseiller nos prospects et clients
- S'entraîner chaque jour avec des jeux de rôle pour améliorer votre performance
- Suivre un coaching hebdomadaire avec le directeur commercial
- Assurer la mise à jour des scripts de prise de rendez-vous en accord avec le Directeur Commercial
- Reporter les objections à la prise de rendez-vous afin de suggérer au Directeur Commercial des améliorations sur les scripts, procédures et offres
- Mettre à jour les procédures inhérentes à votre poste
- S'assurer chaque jour que les demandes par email soient traitées.

Disponibilité et conditions de travail

Il s'agit d'un poste à temps plein.

Vous travaillerez de chez vous.

Rémunération

L'objectif de votre mission étant une performance commerciale liée au volume et à la qualité des rendez-vous pris débouchant sur une vente, vous êtes rémunéré(e) par un salaire fixe auquel s'ajoute une généreuse prime à la performance.

La rémunération sur ce poste se fait sous forme de palier et n'a pas de plafond maximal.

Du fait de l'opportunité importante de rémunération, et de l'importance de ce poste qui est en contact direct avec nos clients entrepreneurs, nous ne souhaitons travailler qu'avec des personnes dont le parcours démontre l'expertise et le professionnalisme requis. **Ne candidatez que si vous êtes une “superstar du contact téléphonique”.**

Comment postuler

Le recrutement suit les étapes suivantes :

- Réception de votre vidéo de candidature **Vous trouverez les informations ci-dessous**
- Remplissage du formulaire de renseignements pour mieux vous connaître
- Premier contact téléphonique
- Mission d'essai
- Test Kolbe A
- Entretien vidéo de 1h30
- Vérification des références
- Offre de rémunération
- Entrée en poste

Votre vidéo de candidature

Filmez-vous avec le matériel de votre choix (une vidéo type selfie avec votre smartphone fera l'affaire). Importez cette vidéo sur Google drive, One drive, Youtube etc ... Et envoyez-nous le lien de l'enregistrement (Privilégiez l'envoi d'un lien à un fichier que l'on aurait besoin de télécharger svp).

La vidéo doit être courte. Elle ne doit pas dépasser 3 min.



Expliquez-nous dans cette vidéo :

1. - Votre parcours et vos centres d'intérêts
2. - Les raisons qui font de vous le (ou la) candidat(e) idéal(e) pour aider nos clients à passer à l'action !

Remplissez le formulaire ci-dessous avec le lien de votre vidéo et votre cv **(nous ne prendrons pas en compte les candidatures incomplètes).**

[Cliquez-ici pour remplir le formulaire](#)

Si vous êtes retenus pour la suite, nous vous contacterons directement.

Dans le cas contraire, nous vous remercions beaucoup pour votre candidature ! Nous n'avons malheureusement pas la possibilité de répondre directement à tout le monde.

Nous attendons avec impatience de recevoir votre vidéo !