

Sales Development Manager en B2B – CDI

Description de la société

Right Ink est une agence de traduction dynamique basée à Mons. Dans le cadre de notre expansion, nous recherchons un Sales Development Manager en B2B pour la région de Bruxelles et la Flandre.

Votre mission :

Rattaché(e) au Business Development Director de Right Ink, vous intervenez notamment sur les missions suivantes :

- Développement du portefeuille clients.
- Identification de prospects et prise de rendez-vous.
- Rédaction, négociation et signature de propositions commerciales.
- Réponse aux appels d'offres.
- Suivi et gestion de votre clientèle existante.

Votre profil

Doté(e) d'un tempérament commercial, animé(e) par le goût du challenge et orienté(e) résultats, vous avez pour but de satisfaire vos clients et savez créer des liens avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous êtes capable d'identifier rapidement les entreprises à potentiel et leur organisation.

Vous avez une première expérience fructueuse dans la prospection auprès d'entreprises, ce qui vous a permis de maîtriser les aspects fondamentaux de la vente. Motivé(e) par un schéma de rémunération attractif, vous êtes intéressé(e) par les perspectives d'évolution qu'offre notre entreprise.

Vous êtes de langue maternelle néerlandophone et maîtrisez parfaitement le français. La connaissance de l'anglais est appréciée.

Vous maîtrisez les outils bureautiques (Pack Office) et avez une compréhension avérée des outils de gestion de projet et de clients.

Vous êtes au minimum détenteur d'un diplôme de bachelier en vente/marketing et avez suivi des formations en techniques de vente.

Vous disposez du permis de conduire B et d'une voiture.

Une expérience dans le domaine de la traduction est un atout.

Vous êtes un collaborateur qui se démarque par sa rigueur, son engagement et sa capacité d'adaptation.

Notre offre

Nous vous offrons la possibilité de travailler au sein d'une équipe jeune, ouverte, souple, professionnelle, multilingue et dynamique.

- La possibilité de télétravailler.
- Un contrat de travail à durée indéterminée.

- Un schéma de rémunération attractif, basé sur les résultats.
- Tous les outils nécessaires au travail de prospection et de vente en B2B.

Vous êtes la personne que nous recherchons ?

Envoyez votre lettre de motivation et votre cv par mail à Jacob Riis, à l'adresse jacob@right-ink.com.