Business Development Representative (BDR)
en startup innovante à impact dans l'énergie

Vous souhaitez contribuer au développement d'une entreprise à la pointe de l'innovation, sur un marché en plein boom et au cœur d'une équipe dynamique ?

Smart Impulse recrute un.e BDR pour accompagner la croissance de son équipe commerciale

Smart Impulse **conçoit et développe des** solutions de mesure électrique nouvelle génération **simples à installer** (moins d'une heure, sans outil et sans coupure) permettant, **à partir d'un seul point de mesure et d'algorithmes brevetés** (*Non Intrusive Load Monitoring* NILM), d'**identifier la consommation de chaque type d'équipements** dans un bâtiment (éclairage, chauffage, informatique, moteurs, etc). Ces informations permettent aux gestionnaires de bâtiments d'**identifier les leviers d'économies d'énergie** et d'**optimiser leurs consommations dans le temps.**

MISSION

En tant que BDR, en lien direct avec le directeur commercial et en collaboration étroite avec les équipes Sales & Marketing, vous êtes un acteur clé de la génération de leads. Nous considérons les BDR comme les fers de lance de Smart Impulse, vous êtes la première personne en contact direct avec nos prospects. Vous aurez la responsabilité de la génération d'opportunités qualifiées pour l'équipe d'Account Executive.

Vos missions incluent notamment :

- **Constitution & enrichissement de bases de données de prospects :** en collaboration avec le Sales & Marketing Opération Project Manager, vous contribuez à structurer et enrichir les bases de données de prospects sur nos secteurs cible.
- **Prospection :** vous mettez en œuvre différentes actions pour planifier des rendez-vous qualifiés aux Account Executives :
  - Identifier et contacter de nouveaux prospects en utilisant diverses méthodes telles que le Cold Calling, l'emailing, les réseaux sociaux, etc.
  - Proposer des séquences permettant d'obtenir les meilleurs résultats
  - Accompagner les commerciaux dans leur développement de grands comptes existants
  - Participation à des événements pour rencontrer de nouveaux prospects
- **Qualification de contacts entrants** : mener les premières étapes pour identifier si des leads entrants (web et téléphone) sont qualifiés et les orienter vers les Account Executives.
- **Suivi des activités** : Suivre et documenter les interactions avec les prospects dans le système de gestion de la relation client (CRM) pour assurer une communication cohérente, un suivi efficace et formaliser les retours du marché.
- **Collaboration avec l'équipe de vente :** Travailler en étroite collaboration avec les représentants des ventes pour transmettre les informations essentielles sur les prospects et assurer une transition fluide lors du passage de la prospection à la vente.
- **Feedback et amélioration :**
  - Fournir des commentaires réguliers à l'équipe de marketing et de vente sur l'efficacité des campagnes de génération de leads et des stratégies de prospection, afin d'identifier les domaines d'amélioration.
  - Se tenir informé des tendances du marché, des produits et des services de l'entreprise, ainsi que des meilleures pratiques en matière de prospection et de vente pour rester compétent dans son rôle.

ENTREPRISE

Smart Impulse est une entreprise innovante en croissance rapide, fondée en 2011 par trois ingénieurs de l'Ecole Centrale Paris, qui ambitionne de **révolutionner le monde de la gestion de l'Énergie**. Smart Impulse est aujourd'hui une **équipe jeune et dynamique de plus de 65 personnes**. Nos locaux sont situés dans le bâtiment "Cargo", spécialisé dans l'hébergement de sociétés innovantes, dans le 19ème arrondissement.

Les plus de Smart Impulse : une équipe jeune, dynamique et éco-responsable, passionnée par l'innovation et portée par les défis de l'efficacité énergétique. Régulièrement : des team-buildings, des foots, des surprises réservées par notre Comité des Fêtes. Rejoignez l'aventure !

Plus d'informations sur www.smart-impulse.com.

CONDITIONS

CDI. Poste basé à Paris. Travail à distance partiel possible. Début dès que possible.

Rémunération selon profil, mutuelle, tickets resto (carte Swile)...

PROFIL RECHERCHE

- Savoir-faire : expérience (2 à 5 ans) sur un poste similaire. Capacité confirmée à mener des entretiens téléphoniques de prise de rendez-vous. Maitrise des outils digitaux permettant la réalisation des campagnes (CRM, Outils de Scrapping, Excel…). La connaissance du secteur de l'énergie est un plus.
- Savoir-être : tempérament de « chasseur », curieux, excellent relationnel, autonomie, ténacité, organisé(e), avec une grande faculté d'adaptation.
- Formation : BAC+2 ou supérieur, école d'ingénieur ou de commerce

POSTULER

Présentez-nous vos talents, vos motivations et vos expériences pour ce poste en postulant à talents@smart-impulse.com