



Score & Secure Payment recrute ! Inside Sales - Télévendeur/Télévendeuse

Leader sur son marché, Score & Secure Payment est une Fintech française qui optimise les stratégies de paiement des entreprises grâce à des services sécurisés et rapides à intégrer. Nous fournissons des solutions innovantes pour répondre aux évolutions du parcours de souscription et de paiement des clients finaux, en magasin comme en ligne. Plus de 10 000 clients « marchands » (Retail, B to B, Bricolage, Loisirs, Grande Distribution) nous confient plus de 4 Milliards d'euros de paiements à sécuriser chaque année.

Notre ambition est simple : rendre le paiement en ligne, simple, accessible et sécurisé. Nous gérons l'ensemble des aspects technologiques et réglementaires pour accepter les paiements en ligne que ce soit par carte bancaire, par chèque ou par compte bancaire et permettre à nos clients de se concentrer sur le développement de leur entreprise.

SSP recrute des **Inside Sales - Télévendeur/Télévendeuse** pour renforcer l'équipe télévente rattachée à la Direction Commerciale.

MISSIONS

- Réaliser de la prospection téléphonique auprès d'une clientèle de professionnels
- Construire et développer un argumentaire de vente.
- Gérer tout le cycle de vente : de l'identification du prospect à la signature du contrat.
- Assurer un reporting régulier de son activité au travers d'un CRM
- Renseigner la base de données et historiser les actions menées
- Personnaliser et créer des modèles de courrier électronique, du contenu et de la correspondance
- Remonter de l'information qualitative et quantitative quotidiennement,

PROFIL RECHERCHE

- Minimum BAC+ 2
- Doté(e) d'un bon tempérament chasseur et ayant déjà une expérience réussie dans la vente/prospection B t B par téléphone, vous savez écouter vos clients et gagner leur confiance pour leur apporter une dimension conseil. Vous aimez chasser, convaincre et développer des relations par téléphone.
- Expérience réussie et prouvée en télévente BtoB
- Vous êtes rigoureux(se), réactif(ve) et organisé(e). Vous avez un goût prononcé pour la vente, l'excellence et la performance. Enfin, votre dynamisme, votre autonomie et votre goût

du challenge seront des atouts que vous mettrez à profit pour réussir sur le poste. Vous avez envie de rejoindre une société en pleine croissance avec des ambitions et les moyens pour les réaliser.

- Disposant d'un bon niveau d'expression orale et d'une bonne élocution, vous avez la fibre commerciale, vous travaillez aisément en équipe, vous êtes rigoureux, tenace, dynamique et vous aimez les challenges.
- Force de persuasion, débrouillardise, ténacité

- Aptitude à la négociation,
- Sens de l'écoute, dynamisme, rigueur indispensable
- Assiduité et sens de responsabilité
- Communication orale et écrite irréprochables.

TYPE D'EMPLOI

Temps plein, CDI

SALAIRE

22-24K€ par an

AVANTAGES

- Participation au Transport
- Titre-restaurant

HORAIRES

- Du Lundi au Vendredi
- Périodes de Travail de 8 Heures
- Travail en journée

REMUNERATION SUPPLEMENTAIRE

- Primes

EXPERIENCE

- Commercial sédentaire ou similaire : 2 ans (Obligatoire)
- Vente : 2 ans (Obligatoire)

LANGUE

- Anglais (Souhaité)

TELETRAVAIL

- Non

PRECAUTIONS CONTRE LE COVID-19

- Équipement de protection individuel fourni ou requis

Disponibilité : Immédiate

Localisation : 25, Rue Louis Le Grand 75002 PARIS

Contact : recrutement-rh@sspaysment.com