

Présentation de Solen

Solen est le premier bureau d'études digital spécialisé dans le domaine de la luminosité et de l'ensoleillement dans le secteur de l'immobilier résidentiel.

Notre ambition est de devenir LA référence sur les sujets de luminosité, d'ensoleillement mais aussi confort d'été dans le logement.

Pour cela nous accompagnons:

- Les promoteurs immobiliers sur leurs projet résidentiels, du développement foncier à la commercialisation en passant par la conception afin de leur permettre d'augmenter les qualités de leurs logements et de les valoriser lors de la vente.
- Les agents immobiliers, de la prise de mandat à la vente des biens, par la mise à disposition de notre application mobile et la génération de certificats de luminosité et d'ensoleillement.

A ce jour nous avons accompagné plus de de 45 promoteurs immobiliers sur leurs projets et plus de 500 agences immobilières sur tout le territoire français nous font confiance.

En interne, nous valorisons le travail en équipe et l'entraide. Notre petite équipe et nos bureaux super cosy sont un véritable catalyseur d'énergie pour toute l'équipe! Chez Solen tout le monde est responsabilisé et tout est mis en œuvre pour que la communication soit transparente à tous les niveaux.

2021 sera une étape clé de notre croissance avec :

- Un objectif de CA doublé par rapport à 2020
- Le lancement de nouvelles offres d'accompagnement pour les promoteurs
- Le développement d'un nouvel indicateur de confort et d'une nouvelle plateforme d'aide à la vente

Descriptif du poste

Entièrement dédié à la partie Immobilier neuf chez Solen, le rôle du SDR est d'être le premier interlocuteur de tous nos prospects.

Ton rôle sera dans un premier temps d'identifier tous les prospects de Solen et d'alimenter notre CRM.

Une fois identifiés, ton rôle sera dans un second temps de contacter nos différents prospects (par mail ou par téléphone) afin de leur présenter notre accompagnement. Un seul objectif, la prise de rendez-vous!

En tant que premier maillon de la chaîne commerciale, ton rôle est primordial. C'est toi qui donnes envie au promoteur de nous rencontrer avec une présentation de la société, à adapter en fonction de ses besoins.

Tu peux aussi être amené à participer à des salons ou à des rendez-vous de présentation en compagnie du CEO et directeur commercial, Clément.

Tes objectifs, après une formation bien complète bien sûr, seront de prendre au minimum 7 rendez-vous par semaine.

Compétences recherchées

Nous aimerions te rencontrer si :

- Tu es à l'aise au téléphone, tu sais être convaincant
- Tu es guidé par le challenge et les objectifs avec une volonté de fer
- Tu es organisé et rigoureux
- Tu as une bonne capacité de communication écrite et orale
- Le travail en équipe ne te fait pas peur, bien au contraire

Nice to have :

- Une précédente expérience en tant que SDR ou Business Developer
- La connaissance de Hubspot ou d'un autre CRM
- Tu as déjà des connaissances sur le secteur de l'immobilier résidentiel

Informations complémentaires

Rémunération fixe selon profil + prime sur les résultats (nombres de rendez-vous pris)

Lieu: 156 rue Oberkampf, Paris 11ème

Carte Swile (Tickets restaurants)