

## TOBA - Inside Sales

### TOBA HR... Dis quoi ?

TOBA est une entreprise belge qui propose des solutions logicielles intelligentes et intuitives pour la planification des effectifs garantissant une utilisation optimale des ressources, combinée de manière transparente avec la satisfaction et le bien-être des employés et un flux fluide des données de paie vers l'administration de la paie.

Nous sommes un « partenaire solide pour des solutions flexibles ». Notre mission consiste à être un partenaire fiable collaborant étroitement avec nos clients et adaptant de manière flexible nos logiciels pour répondre à des besoins spécifiques. Nous faisons cela avec une équipe de professionnels dévoués qui prennent soin les uns des autres et de nos clients.

TOBA est une équipe très soudée d'environ 50 employés où la collaboration est la clé de notre réussite. Pour compléter notre équipe de rêve, nous recherchons un **Inside Sales**.

### What's the job ?

En tant que **Inside Sales** à orientation "hunting" (chasseur) pour une entreprise leader sur le marché proposant une solution *entièrement intégrée pour la planification des effectifs, l'enregistrement du temps et la gestion des absences*, vous serez responsable de prospecter de nouveaux clients, de développer des opportunités commerciales et d'accroître les revenus de l'entreprise. Ce rôle exige une expertise en prospection active, en communication et une connaissance approfondie des solutions et services offerts. En outre, des compétences en marketing seront un atout majeur pour réaliser en complément les campagnes digitales, analyser les résultats et collaborer avec l'équipe commerciale pour atteindre les objectifs fixés.

#### Prospection et acquisition de clients

- Identifier et cibler de nouveaux prospects francophones à Bruxelles et en Wallonie via une variété de canaux.
- Menez des actions de prospection tels que des appels téléphoniques cold calling, des emailing, des présentations et des réunions à distance pour susciter l'intérêt et qualifier des leads.

#### Exécution de la stratégie commerciale

- Analyser les besoins des prospects selon le secteur afin de contribuer à la réalisation de la stratégie commerciale.

- Exécuter les campagnes de génération de leads via différents canaux y compris téléphonique.

### **Générer et suivre les leads qualifiés**

- Utiliser efficacement les outils de gestion des leads et les logiciels CRM pour suivre et entretenir le pipeline de prospects.
- Assurer un suivi régulier des leads qualifiés afin de maintenir leur intérêt et de les convertir en opportunités de vente.

### **Collaboration avec l'équipe commerciale**

- Transférer de manière efficace les leads qualifiés à l'équipe commerciale, en fournissant des informations détaillées pour faciliter la conversion en vente.

### **Mise en oeuvre des compétences en marketing**

- Comprendre les tendances du marché et participer à l'élaboration de contenus marketing pertinents pour soutenir l'effort de vente.
- Participez à la collecte et à l'analyse de données pour affiner les stratégies marketing et maximiser les opportunités commerciales.

### **Suivi et reporting**

- Maintenir un suivi régulier des activités de vente et des performances, en documentant sur CRM les progrès réalisés.
- Identifier des pistes d'amélioration.

Ce poste offre une opportunité unique d'allier les compétences de vente à une compréhension approfondie du marketing pour maximiser les résultats. Si vous êtes passionné par la prospection de nouveaux clients, la détection d'opportunités, ce poste est fait pour vous.

## **Who are you ?**

- Affinité pour les solutions RH proposées par Toba HR.
- Expérience confirmée ou non en vente, de préférence dans un rôle de prospection active ou de vente "hunting".
- Solides compétences en communication écrite et verbale.
- Connaissances en marketing pour exécuter les stratégies de vente et contribuer à la génération de leads.
- Capacité à travailler de manière autonome et à atteindre les objectifs fixés.
- Maîtrise des outils de suivi des ventes et des logiciels CRM.
- Aptitudes analytiques pour interpréter les données et les tendances du marché.
- Capacité à communiquer en français et en néerlandais.
- Aptitude à travailler en équipe.
- Capacité à générer des idées innovantes et à les traduire en action concrète.

## **What's in it for you ?**

Nous vous proposons un package salarial avec un salaire brut adapté à votre expérience, accompagné avec de superbes avantages extra-légaux tels qu'une voiture de société avec carte de carburant ou de recharge, une allocation fixe (nette), un smartphone avec abonnement, une assurance hospitalisation et groupe, des chèques repas, un bureau à domicile après la période de formation, un jour de congé supplémentaire pour votre anniversaire et une prime de fin d'année.

Vous aurez l'opportunité de faire partie intégrante et de jouer un rôle important dans une entreprise en pleine croissance. Nous offrons un environnement de travail stimulant dans lequel vous pouvez développer vos compétences et où il y a place à l'épanouissement personnel.

Nous proposons du café lors d'un rendez-vous introductif, afin de pouvoir nous convaincre mutuellement.

Nous avons hâte de vous rencontrer!

<https://www.tobahrsolutions.be/>