

CHARGE(E) DE PROSPECTION F/H en CDI

Venez partager votre talent...

Qwamplify a un ADN : la Promotion ! We are digital in real life!

Actuellement en pleine expansion, **QWAMPLIFY** est un groupe Digital & Marketing en B to B composé de 170 experts et 7 filiales répartis sur 9 pays européens : France, Finlande, Suède, Royaume-Uni et Italie.

Côté sur le marché Euronext, QWAMPLIFY a généré 23.7M€ de CA en 2018 avec près de 800 clients actifs que le groupe accompagne au quotidien : Feuillatte, Tinder, Butagaz, AS Monaco, Indigo, Kärcher, Pandora, Sodebo, Sodastream, ToysRus, Monoprix, The Body Shop, Blédina, ATOL...

Depuis 22 ans, fort de plus de 20.000 campagnes, nous gérons et amplifions les temps forts des marques ou produits de nos clients et les accompagnons dans l'optimisation du ROI de leurs investissements Marketing sur internet ou bien encore en magasin.

Passionné par ses métiers, animé d'un fort esprit entrepreneurial, créatif et client centrique, le groupe QWAMPLIFY est composé de 3 pôles d'expertise :

- **MEDIA DIGITAL**, pour booster la notoriété des marques et recruter de nouveaux profils consommateurs
- **MARKETING ACTIVATION**, pour développer les ventes de nos clients par différents dispositifs promotionnels
- **CRM/DATA**, pour engager les consommateurs et les fidéliser

***Nos bureaux :** Paris, Nice, Aix-en-Provence, Helsinki, Stockholm, Londres, Milan

Le poste :

Afin de renforcer l'équipe commerciale de la Société **QWAMPLIFY ACTIVATION**, Agence de Marketing Digitale, nous recrutons **un(e) Chargé(e) de prospection F/H en CDI**.

L'Agence **QWAMPLIFY ACTIVATION**, spécialiste du secteur FMCG (Biens de grande consommation), du retail et des biens durables, accompagne ses clients dans l'optimisation du ROI de leurs campagnes de marketing promotionnel et déploie des milliers de programmes d'activation, d'engagement et de fidélisation en Europe en s'appuyant sur une plateforme digitale de 1er plan.

Elle accompagne ses clients pour générer des interactions avec leurs consommateurs tout au long de leur parcours d'achat :

- ❖ **Avant** : Web marketing, coregistration, SEA, SMO, Push notifications...
- ❖ **Pendant** : Temps forts calendaires, temps forts de marques, plateformes promotionnelles, jeux concours...
- ❖ **Après** : Programme de Fidélisation, Advocacy Marketing...

L'expertise de l'Agence englobe l'ACTIVATION sous 4 formes :

- **Promotionnelle** (jeux concours, primes physiques et expérientielles, opérations de création de trafic, etc...)
- **Relationnelle** (segmentation et animation de BDD, programmes fidélité, outils GRC, etc...)
- **Expérientielle** (Street marketing, théâtralisation magasins, etc...)
- **Digitale** (gamification digitale, community management, plateformes promotionnelles digitales, etc...)

Sous la responsabilité de la Directrice Commerciale France, **vos missions consisteront à générer du nouveau business en assurant une prospection active par téléphone auprès de nos clients et prospects** en vue de prendre des rendez-vous qualifiés assurés par nos Directeurs de Clientèle. Plus précisément vos missions seront de :

- Identifier et détecter des briefs / Appel(s) d'Offres, projets et nouveaux contacts en vous appuyant sur notre base de gestion clients et prospects, mais également via l'utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn...)
- Assurer la gestion du planning des rendez-vous que vous aurez qualifiés et assurer le suivi exhaustif des prospects que vous aurez détectés dans nos outils de suivi et gestion interne.
- Développer au quotidien un argumentaire de vente pertinent et percutant sur l'offre du groupe QWAMPLIFY en étroite collaboration avec l'équipe commerciale et la Directrice Commerciale ;
- Force de proposition, identifier de nouveaux secteurs de prospection ou de nouvelles entreprises à cibler via votre veille active des tendances sur Internet.

Premier point d'entrée de notre stratégie commerciale, vous êtes responsable de la qualité de la relation et de la pertinence de votre approche commerciale auprès de nos prospects et clients. Vous bénéficierez de de la formation d'une Chargé de Prospection expérimentée ainsi que de l'accompagnement au quotidien de nos Directeurs de Clientèle et Key Account Manager.

Votre profil :

F/H de formation minimum à Bac +2 en Commerce, vous justifiez d'une première expérience dans la vente de services en B2B auprès de clients du secteur de la grande consommation, des industries et services idéalement dans un centre d'appel ou agence.

Disposant d'un réel sens de l'écoute et d'une aptitude à convaincre, vous avez de bonnes connaissances des enjeux des services marketing et Trade marketing chez l'annonceur. Motivé(e) et créatif(ve), votre esprit d'équipe et votre persévérance sont à toute épreuve. Vous disposez d'un réel talent pour la vente et le développement commercial.

Les +++

- Salaire fixe + Variable attractif + Mutuelle/Prévoyance + Titres restaurant
- Temps plein à 37 heures + 12 jours de RTT du lundi au vendredi
- Séminaire d'entreprise et événements internes tout au long de l'année.

Rejoindre Qwamplify c'est rejoindre une équipe passionnée par le Marketing Digital qui garde les pieds sur terre avec à cœur d'agir intelligemment pour préserver son environnement ! Créatifs, inventifs et engagés, nous cultivons l'empathie et la bienveillance dans toutes nos actions. Nous sommes persuadés que si tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin !

N'hésitez plus ! Envoyez-nous votre candidature à l'adresse job@qwamplify.com



Vous êtes attaché(e) à la préservation de notre planète ? Avoir la possibilité d'être acteur d'une démarche éco responsable au sein d'un groupe très concerné par les principes du développement durable ? La **GREEN TEAM Qwamplify** vous attend avec plaisir en tant qu'Ambassadeur pour faire changer les mentalités et trouver des solutions simples pour réduire l'impact de notre activité sur notre environnement !