

AGENT DE PRISE DE RENDEZ-VOUS B2B – LOGICIELS RH

Description

En tant qu'Agent de Prise de Rendez-vous B2B – Logiciels RH, votre mission principale est de décrocher de nouvelles opportunités commerciales. Vous recherchez des entreprises cibles et vous contactez leurs décideurs pour proposer nos logiciels RH. Premier point de contact avec nos futurs clients, vous qualifiez leurs besoins et fixez des rendez-vous stratégiques pour nos commerciaux. Vous contribuez ainsi directement au développement de notre portefeuille client.

Responsabilités

Rattaché(e) au Manager Commercial, vous gérez votre activité au quotidien :

- **Prospection B2B** : Vous contactez des entreprises par téléphone via nos fichiers et nos campagnes. Vous identifiez les bons décideurs (DRH, Responsables RH, Direction, DAF, etc.). Vous présentez brièvement nos solutions RH et suscitez l'intérêt des prospects.
- **Qualification des prospects** : Vous échangez avec vos interlocuteurs pour comprendre leur organisation et leurs outils RH actuels. Vous ciblez leurs besoins, leurs difficultés et leurs projets en gestion RH. Vous vérifiez le niveau d'intérêt et identifiez l'ensemble des décideurs.
- **Prise de rendez-vous** : Vous planifiez et confirmez les rendez-vous qualifiés selon nos critères. Vous préparez le travail de l'équipe commerciale en lui transmettant toutes les informations utiles. Vous gérez aussi les relances en cas de report ou d'absence.
- **CRM et reporting** : Vous saisissez chaque jour vos échanges dans le CRM (appels, statuts, relances). Vous appliquez les scénarios de relance définis. Vous remontez les objections du terrain et vous suivez vos indicateurs de performance.

Qualifications

Afin de réussir dans la prospection B2B et de convaincre nos futurs partenaires, voici les prérequis attendus :

- **Formation** : Titulaire d'un Bac à Bac+3 (commerce, marketing, relation client, gestion ou domaine similaire).
- **Expérience** : Une première expérience est souhaitée en téléprospection, prise de rendez-vous B2B ou relation client. Une expérience dans la vente de services, de logiciels SaaS ou auprès de décideurs professionnels est un vrai plus.
- **Compétences commercial** : Vous maîtrisez la prospection téléphonique B2B et la prise de rendez-vous. Vous savez mener un échange commercial, écouter, reformuler et répondre aux objections.
- **Outils** : Vous êtes à l'aise avec la bureautique et les logiciels CRM. Vous effectuez un reporting régulier et rigoureux.
- **Un atout supplémentaire** : Une connaissance des logiciels RH ou des solutions SaaS constitue un plus.

Organisme employeur
OPTISERV

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

Lieu du poste
Antananarivo, 101, Antananarivo,
Analamanga, Madagascar

Date de publication
septembre 29, 2026

Valide jusqu'au
11.10.2026