https://www.optiserv.fr/poste/operateur-crm-qualification-leads/

OPÉRATEUR CRM – QUALIFICATION LEADS

Organisme employeur
Optiserv Madagascar

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

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

Date de publication
mai 4, 2026

Valide jusqu'au
03.06.2026

Description

Acteur clé de notre stratégie d'expansion, vous agissez comme l'interface privilégiée entre nos solutions et le marché. En charge de la structuration d'un pipeline d'affaires qualifiées, vous alliez excellence relationnelle et précision méthodologique pour maximiser l'efficacité de notre prospection et la qualité de nos outils de suivi.

Responsabilités

À ce titre, vous interviendrez sur les missions suivantes :

- Prospection et qualification stratégique : identifier des biens immobiliers sur les plateformes dédiées, assurer les appels sortants sur annonces et qualifier avec précision les critères des biens pour détecter les meilleures opportunités.
- Optimisation du Pipeline (Logique SPANCO) : structurer les leads entrants et sortants, assurer la remontée d'informations exploitables et gérer les rappels d'agents immobiliers avec professionnalisme.
- Gestion et intégrité des données : piloter la saisie et la mise à jour rigoureuse du CRM, en respectant strictement les process internes pour garantir une base de données fiable et performante.
- Reporting et suivi analytique : élaborer des comptes rendus détaillés de vos interactions et assurer un suivi méthodique des indicateurs de performance commerciale.

Qualifications

Ce poste requiert un profil doté d'une grande discipline, d'un sens de l'organisation aigu et d'une excellente communication. Les points ci-dessous seront déterminants dans notre sélection :

- Expérience confirmée en téléprospection, qualification de leads ou en environnement BPO/Centre de contact. Une connaissance du secteur immobilier est un atout majeur.
- Maîtrise impérative du français (oral et écrit irréprochable), aisance avec les outils bureautiques et pratique courante d'un CRM (type HubSpot ou Salesforce).
- Capacité rédactionnelle solide, aisance téléphonique orientée conseil (et non vente agressive) et maîtrise des méthodes de structuration commerciale.