https://www.optiserv.fr/poste/teleprospecteur-teleprospectrice-pppt-h-f/

Téléprospecteur / Téléprospectrice (H/F)

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
30.11.2026

Description

Intégré(e) au sein de notre équipe, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité. Votre mission principale consistera à contacter des gestionnaires de copropriété par téléphone afin de générer des demandes de devis. Poste axé sur la prospection et la qualification d'opportunités, sans vente directe ni négociation au téléphone.

Responsabilités

Vos missions pour maximiser la détection et la qualification de nos opportunités :

- Effectuer des appels sortants auprès de cabinets de syndic à partir de fichiers fournis.
- Identifier et cartographier les gestionnaires de chaque cabinet, leurs coordonnées directes et le périmètre de leur portefeuille.
- Mener des enquêtes de qualification sur chaque copropriété (état d'avancement du PPPT, date de la prochaine assemblée générale).
- Obtenir des demandes de devis formalisées auprès des gestionnaires de copropriété.
- Assurer un suivi et des relances méthodiques aux moments clés, notamment avant et après les assemblées générales.
- Assurer une saisie fiable, complète et immédiate des informations recueillies dans le CRM.
- Rendre compte quotidiennement de votre activité et de vos résultats auprès du manager.

Qualifications

Vos compétences et expertises pour exceller à ce poste :

- Excellente maîtrise du français à l'oral comme à l'écrit (expression irréprochable, sans faute de grammaire ni de vocabulaire).
- Parfaite aisance téléphonique, avec une diction claire et un ton professionnel face à des interlocuteurs exigeants.
- Maîtrise des outils informatiques, bureautiques et des logiciels CRM.
- Rigueur, sens de l'organisation et capacité à respecter un plan de relance strict.
- Persévérance, goût du challenge et fort pouvoir de persuasion pour franchir les barrages et susciter l'intérêt.
- Première expérience réussie en téléprospection B2B ou en centre d'appels à destination du marché français (atout apprécié).