



BUSINESS DEVELOPER EN ANGLAIS, dans une entreprise Française

FOODOMARKET c'est quoi, c'est qui ?

FoodoMarket est une startup dans l'agroalimentaire. Elle compte plus de 500 entreprises clientes (restauration, hôtellerie, commerce de bouche).

Fondée en 2017, FoodoMarket est le premier marché alimentaire sur internet, exclusivement réservé aux professionnels. Le marché est ouvert à tous les fournisseurs sans restriction (producteurs, grossistes, importateurs) ce qui permet d'avoir une variété de produits et des tarifs négociés compétitifs. Le client peut comparer ses tarifs, puis commander des produits alimentaires en ligne pour être livré le lendemain.

Nous avons pour ambition de révolutionner le fonctionnement des achats de produits alimentaires professionnels. **Notre but : Créer le plus grand marché alimentaire au monde.** Nous sommes déjà présent en France, en Belgique, en Angleterre et bientôt en Espagne et au Portugal.

L'équipe :

- En France : Nous sommes une équipe jeune de 9 personnes, extrêmement ambitieux et motivés. Les fondateurs Éric et Matthieu ont 15 ans d'expérience dans le digital et la restauration. Ils connaissent parfaitement l'environnement des places de marché et ont eux-mêmes été restaurateurs.
- En Tunisie : L'équipe de compose de 60 personnes très ambitieuses, qui travaillent dans le respect et la bonne humeur.

Descriptif du poste :

En tant que télévendeur, ta mission sera de générer un maximum de ventes sur nos leads qualifiés en Angleterre. Ton objectif sera de contacter les leads en Anglais, et closer les négociations.

Tu seras ainsi en charge de :

- Passer des appels sortants, argumentation et surtout vente par téléphone.
- Analyser les besoins du prospect.
- Présenter et vendre l'offre Foodomarket par téléphone auprès de nos clients restaurateurs.
- Suivre et communiquer ta performance au travers de reportings hebdomadaires.
- Remonter les feedbacks à l'équipe pour améliorer les processus et le produit.
- Partager ton savoir-faire commercial et tes idées pour améliorer les performances de l'équipe.

Profil recherché :

Tes compétences techniques :

Tu parles parfaitement Anglais, et tu es capable de vendre en Anglais.
Tu n'as pas peur du téléphone (120-160 calls/jour) et tu es capable d'ouvrir des portes fermées.
Tu maîtrises la structure des appels sortants et les techniques de traitement des objections.
Tu es à l'aise avec les différents outils informatiques et téléphoniques.
La connaissance du secteur agroalimentaire ou hôtellerie/restauration est un plus mais pas indispensable.

Tes qualités personnelles :

Tu aimes convaincre, persuader, vendre.
Tu es un(e) commercial(e) pugnace, enthousiaste qui ne lâche rien, drivé(e) par le résultat.
Tu es ambitieux(se) et tu souhaites dépasser tes objectifs 🤞
Tu possèdes un vrai sens business et une aisance relationnelle forte.
Tu es prêt(e) à te donner à 200% et recherches la performance.
Tu as l'esprit d'équipe et l'envie de partager tes connaissances.
Proposer des améliorations en matière de processus, de technique et d'outils.
Ton ouverture d'esprit, ta curiosité, ton sens de l'initiative et ton goût pour l'effort, te permettront de t'épanouir pleinement au sein de l'équipe Foodomarket.

Ce que nous offrons à nos collaborateurs :

Une Rémunération mensuelle entre 700 et 1000 dinars, plus des primes pour chaque vente.
Une possibilité d'évolution rapide dans une entreprise Française à la renommée internationale. Nous prévoyons de multiplier l'équipe par 5 d'ici 2022.
Des locaux atypique et spacieux dans une grande villa avec jardin pour manger en extérieur et faire des barbecues l'été.
Un cadre entrepreneurial responsabilisant avec beaucoup d'autonomie.
Une ambiance de travail soutenue et passionnée avec un véritable esprit d'équipe pour faire décoller FoodoMarket à l'international.

Déroulement des entretiens :

Process efficace et rapide :

- 1er entretien téléphonique de motivation.
- 2eme entretien physique.