



<https://buroservicesmadagascar.fr/poste/prise-de-rendez-vous-b2b-vente-dapplications/>

PRISE DE RENDEZ-VOUS B2B – Vente d'applications

Description

Plus qu'un simple prospecteur, vous êtes l'**ambassadeur de notre expertise numérique**. Votre mission est stratégique : évangéliser le marché et ouvrir les portes qui permettront à nos ingénieurs d'affaires de concrétiser de nouveaux projets technologiques.

Responsabilités

Au cœur de notre dynamique commerciale, vous relevez quatre défis majeurs :

1. **Exploration** : Identifier et prospecter de nouveaux comptes entreprises.
2. **Diagnostic** : Analyser les besoins digitaux et déceler les leviers de performance chez vos interlocuteurs.
3. **Engagement** : Transformer vos échanges en opportunités concrètes (rendez-vous qualifiés).
4. **Organisation** : Piloter la santé de votre « pipe » commercial via une mise à jour rigoureuse du CRM.

Qualifications

Nous recherchons un tempérament de **conquérant** possédant les atouts suivants :

- Une solide expérience en prise de rendez-vous B2B (une affinité pour l'univers digital est un atout majeur).
- Une maîtrise parfaite du français à l'oral, capable de convaincre des interlocuteurs de haut niveau.
- Un goût prononcé pour le challenge, une grande autonomie et une culture du résultat.
- Une rigueur naturelle dans la gestion de vos données et de vos outils de suivi.

Organisme employeur

Buro Services Madagascar –
Portage salaria

Type de poste

Temps plein

Durée du contrat

CDI

Lieu du poste

Antananarivo, 101, Antananarivo,
Analamanga, Madagascar

Date de publication

17 avril 2026

Valide jusqu'au

16.05.2026