

Sales Development Representative (H/F/D)

Dijon (21) / CDI



L'entreprise



Gammeo est une **Scale-Up** (PME innovante à forte croissance) basée à Dijon et à Vertou. Nous éditons une **solution web de GMAO** (Gestion de Maintenance Assistée par Ordinateur) pour simplifier le pilotage de parcs immobiliers. Nous offrons aussi et surtout, une équipe remarquable et un service sur-mesure pour cartographier les bâtiments, former nos utilisateurs, faire du suivi réglementaire, etc... Nous travaillons en **B2B** et sommes présents dans toute la France, ainsi qu'en Belgique et en Suisse. Nous disposons d'un environnement **fun** et **dynamique**, avec une moyenne d'âge **autour de 30 ans**.

L'aventure qu'on te propose

Tu rejoins une **Scale-Up en pleine croissance**, où ton rôle sera clé : **développer, structurer et performer sur un portefeuille de clients B2B** :

- **Prospection et Identification (Outbound)** : Identifier et cibler des entreprises et des décideurs clés correspondant à notre profil de client cible.
- **Engagement et Qualification (Inbound & Outbound)** : Mener des campagnes de prospection multicanales (email, cold calling, LinkedIn) pour engager les prospects.
- **Prise de Rendez-vous et Transfert** : Obtenir des rendez-vous ou des démonstrations pour les commerciaux
- **Reporting et Amélioration Continue** : Documenter toutes les activités de prospection et les informations sur les prospects dans le CRM



Ton profil

- ▶ **Ténacité, Régularité et Résilience** : La réussite se fait par la régularité des actions dans la durée indépendamment de la réussite ou le l'échec de l'action du jour
- ▶ **Excellente Communication** : Élocution claire et capacité d'écoute active.
- ▶ **Organisation** : Rigueur dans le suivi des tâches et la gestion du temps.
- ▶ **Esprit d'Équipe** : Capacité à collaborer étroitement avec les commerciaux et le Marketing.
- ▶ **Proactivité et Autonomie** : Être force de proposition dans les stratégies d'approche.

Bon à savoir...

Quelques chiffres :

- 30 collaborateurs
- 35 800 utilisateurs
- 4,5M m² de patrimoine
- 2 115 sites

En bref :

- En CDI à Dijon (21)
- Tickets restaurant
- Mutuelle ALAN
- Télétravail partiel possible
- *Salaire : 25 000 à 30 000 € bruts annuels + primes*



Gammeo
Votre immobilier du bout des doigts

Noémie RICHARD
noemie.richard@gammeo.com

BONUS made in Gammeo

L'environnement de travail

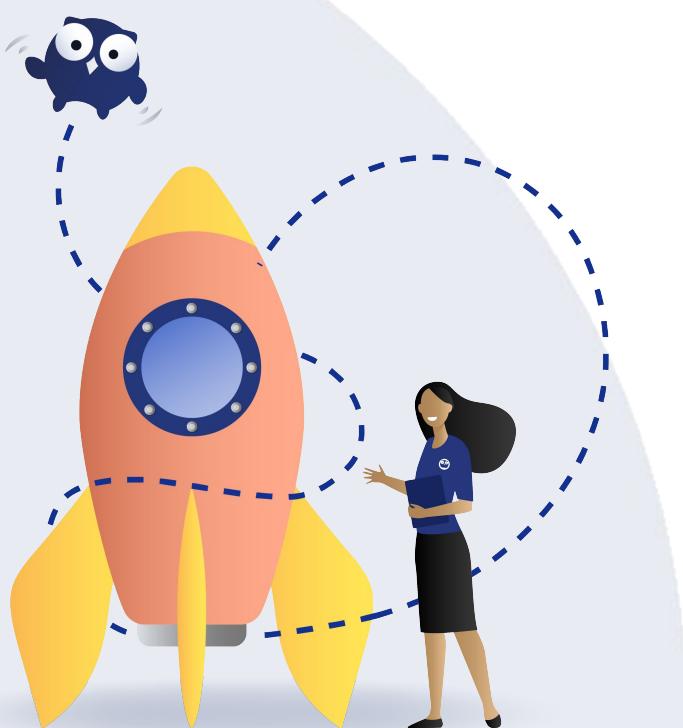
LA "HIBOU ATTITUDE"

Tu arrives au bon moment pour **prendre une place stratégique** dans une organisation en croissance !

Chez **Gammeo**, tu bénéficies d'une grande autonomie et tes prises d'initiatives sont encouragées. Des perspectives d'évolution et de formation peuvent t'être proposées. Mais surtout, tu rejoins une entreprise aux valeurs fortes et dont le mot d'ordre est la "**bonne humeur**" (bon ça ne fait pas un mot...). Nous attachons beaucoup d'importance à **la qualité de vie au travail** (conditions de travail, qualité des missions, qualité des outils et des moyens, management, convivialité, accès à la formation).



Découvre la Team Gammeo



HOME SWEET HOME

A **Dijon**, nous sommes basés au **20 rue Recteur Marcel Bouchard**, proche du campus universitaire. Installés dans une ancienne maison complètement rénovée, notre volonté est de faire de la venue travail un **réel plaisir**. Le confort de tous est primordial, c'est pourquoi une **cuisine équipée** est mise à disposition de tous les collaborateurs ainsi qu'une **douche**. Et pour se sentir comme la maison, un **espace vert extérieur**. Ah et aussi : notre toutou et mascotte **Black** se balade de bureau en bureau pour profiter de gros câlins !

À **Vertou**, nous sommes situés dans la zone industrielle, au **4 allée de la Maladrie**. Selon le vent, on peut sentir la bonne odeur de l'usine BN ! Nos voisins sont aussi sympas que nous et partagent d'ailleurs quelques apéros !

Vite, envoie-nous ton CV !