**CDI Chargé de génération de leads – Groupe HSK Partners**

**La société :**

Créé en 1991, le Groupe HSK Partners (<https://www.hsk-partners.com/>) est acteur des marchés de la data et du digital, de la logistique et de la communication directe. Il compte 60 personnes réparties sur plusieurs centres de production et continue à se développer régulièrement, notamment au travers d’opérations de croissance externe. C’est un acteur engagé du développement responsable, de la diversité (signataire de la Charte de la Diversité) et de l’éthique.

Pôle Data​ : nos offres regroupent l'ensemble des services nécessaires tant pour mettre en œuvre les campagnes de communication directe et de marketing relationnel, que pour assurer l’hébergement, la gestion, le traitement et l'exploitation de l'ensemble des bases de données d'une entreprise.

**Le poste :**

Sous la responsabilité du responsable de l’équipe des ventes directes, vous aurez pour missions principales :

* Identification des contacts utiles (Resp Marketing, Resp CRM, Resp Devt Commercial…) par approche téléphonique et/ou par réseau LinkedIn pour détecter tout besoin (leads) en rapport avec les domaines de compétences du groupe HSK Partners.
* Utilisation des différents canaux de génération de leads en fonction des objectifs (micro-emailing, réseaux sociaux, blogging, retargeting …).
* Communication auprès des prospects identifiés et envoi de tout support d’aide à la vente.
* Transmission de toute opportunité détectée au responsable de compte et suivi (travail en duo).
* Utilisation du CRM (Customer Relationship Management) pour le suivi des actions menées.
* Reporting hebdomadaire de l’activité pour répondre aux objectifs fixés.

**Le profil :**

* D’un niveau Bac +2 avez déjà une expérience en télémarketing.
* Vous êtes dynamique et vous avez le goût du défi.
* Vous êtes autonome, rigoureux et organisé dans votre travail.
* Créatif vous saurez être force de proposition pour proposer des techniques de génération de leads efficaces.
* Des connaissances en marketing relationnel et digital seraient un plus.