



https://digismileagency.com/?post_type=jobs&p=4193

Business Developer Digital – Freelance en vente de sites web

Description

En tant que Business Developer Digital en freelance, vous serez responsable de la vente et de la promotion de notre offre de création de sites web aux entreprises. Vous travaillerez à distance, ce qui vous permettra de bénéficier d'une grande flexibilité dans votre emploi du temps et de travailler avec des clients situés partout dans le monde.

Organisme employeur
DIGISMILE

Lieu du poste
Télétravail depuis: Dakar

Date de publication
14 juillet 2023

Si vous êtes passionné(e) par la vente de solutions web, que vous êtes autonome et motivé(e) pour travailler à distance, nous serions ravis de recevoir votre candidature pour rejoindre notre équipe de Business Developers Digitaux en tant que freelance.

Responsabilités

- Prospecter et développer de nouveaux clients potentiels en identifiant des opportunités de vente de sites web aux entreprises dans différents secteurs d'activité.
- Gérer l'ensemble du processus de vente, depuis l'identification des prospects jusqu'à la négociation et la conclusion des contrats.
- Établir des relations solides avec les clients existants, les fidéliser et identifier de nouvelles opportunités commerciales au sein de leur entreprise.
- Comprendre les besoins et les objectifs des clients afin de recommander les solutions les mieux adaptées à leurs besoins en matière de création de sites web.
- Travailler en étroite collaboration avec notre équipe de développement web pour s'assurer de la bonne exécution des projets vendus.
- Suivre les tendances du marché, les évolutions technologiques et les nouvelles opportunités commerciales dans le domaine de la création de sites web.

Qualifications

- Une expérience éprouvée dans la vente de services numériques, de préférence dans le domaine de la création de sites web.
- Une connaissance approfondie de l'environnement digital et des technologies web.
- Excellentes compétences en communication et en négociation, avec la capacité de présenter de manière convaincante nos offres aux clients potentiels.
- Capacité à travailler de manière autonome et à gérer efficacement votre emploi du temps.
- Orienté(e) résultats, avec la capacité de fixer des objectifs ambitieux et de les atteindre.
- Une connaissance des techniques de génération de leads et de prospection serait un plus.

Avantages du poste

- Poste à distance en tant que freelance, avec une grande flexibilité dans l'organisation de votre emploi du temps.
- Collaboration avec une équipe internationale et multiculturelle.
- Rémunération basée sur des commissions et/ou des objectifs de vente atteints.