



## Inside Sales (Tunis)

### Télécoms, B2B, Ventés indirectes, animation de réseau

ALLOcloud ([www.allocloud.com](http://www.allocloud.com)) est un fournisseur de services de téléphonie et de collaboration dans le Cloud. La société est leader sur le marché belge et développe depuis un an un réseau de partenaires revendeurs sur la France. ALLOcloud a récemment ouvert une filiale en Tunisie afin de compléter ses équipes de développement et de support technique et commercial.

#### Description de la fonction:

Basé dans les bureaux ALLOcloud à Tunis, vous développez et animez le réseau de revendeurs sur le marché français, en étroite collaboration avec les équipes commerciales terrain en France.

Vos missions principales sont les suivantes :

- **Prospection revendeurs :**
  - Cold Calling d'une base de prospects revendeurs
  - Relance de contacts identifiés par les équipes terrain
  - Présentations à distance en Web Meeting de la solution ALLOcloud
  - Répondre aux demandes de démonstration produit
  
- **Onboarding et suivi des revendeurs :**
  - Support commercial aux revendeurs pour les aider dans l'établissement de leurs devis
  - Validation des devis clients
  - Répondre aux questions commerciales en soutien des équipes terrain
  - Aide à l'utilisation des outils internes d'ALLOcloud
  - Suivi des revendeurs sur les questions de refacturation clients
  - Validation des factures récurrentes clients
  
- **Suivi et attribution des leads :**
  - Rappel et suivi des leads générés par nos actions marketing
  - Attribution de ces leads aux revendeurs régionaux
  - S'assurer du bon suivi des leads par les revendeurs
  - Reporting quotidien via le CRM de la société

#### Expérience requise :



- Solide expérience dans la prospection commerciale en vente indirecte
- Bonne connaissance de l'écosystème IT et télécoms et des évolutions de ce marché
- Première expérience chez un opérateur télécoms B2B

#### **Atouts supplémentaires :**

- Très bonnes qualités rédactionnelles
- Aisance à l'oral (interlocuteurs dirigeants d'entreprises)
- Fiabilité et régularité des reportings commerciaux
- Capacité à suivre des projets avec des cycles de vente longs

#### **Profil du Candidat:**

Vous aimez échanger et comprendre les motivations de vos interlocuteurs pour trouver les solutions les mieux adaptées. La satisfaction clients est votre priorité. Vous êtes très organisé, avec un suivi méthodique des tâches et des relances depuis la prospection jusqu'au closing.

Vous avez de bonnes compétences de communication (important afin de collaborer avec les équipes à distance).

#### **Langues:**

- Excellent niveau de français à l'écrit et à l'oral
- Anglais technique

#### **Bureau en Tunisie:**

City Lake Center  
Avenue du Dollar  
Bloc B31  
Les Berges du Lac 2  
1053 Tunis.

Voyages occasionnels vers la Belgique et la France.

Pour plus d'information concernant notre présence en Tunisie, nous vous invitons à visiter notre page dédiée : [www.allocloud.com/tunisie](http://www.allocloud.com/tunisie)



**Salaire:** à discuter selon expérience

**Contact:**

Isabelle Sinigre – Directrice commerciale France

[isabelle.sinigre@allocloud.com](mailto:isabelle.sinigre@allocloud.com)

+216 36 031 570