

## Fiche de poste

<b>Raison Sociale :</b>	<b>MYDRAL</b>
<b>Adresse :</b>	20 rue du Sentier 75002 Paris
<b>Téléphone :</b>	01 73 79 34 18
<b>Site Web :</b>	<a href="http://www.mydral.com">www.mydral.com</a>
<b>Activité :</b>	Société de conseil en Analytics et premier intégrateur en France de Tableau Software
<b>Effectif Total :</b>	80

### Descriptif de l'entreprise

Mydral est une Data Company dont la mission est d'utiliser l'Analytics comme levier de transformation de l'entreprise. Pionniers en France depuis 10 ans sur la solution Tableau Software, nous démocratisons la Data Prep et la Data Viz en les rendant accessibles à tous. Nous commercialisons également les solutions Vertica pour la partie Base de données et DataRobot pour la partie Intelligence Artificielle.

Les solutions technologiques et les méthodologies innovantes que nous portons auprès des directions opérationnelles améliorent de façon continue leurs processus.

Nos clients sont aussi bien des grands groupes, que des sociétés de taille moyenne dans la plupart des secteurs d'activités (Banque, Assurances, Logistique, Transport, Web, Edition, Immobilier...).

### Descriptif du poste : DIGITAL SALES EN ALTERNANCE

<b>Département</b>	<b>Effectif du département : ...+15.....</b> <b>Effectif commercial : ...+7.....</b>
<b>Missions</b> <i>(merci de votre précision dans la description des tâches)</i>	Sous la direction du Directeur Marketing et Innovation, vous aurez les missions suivantes : - Lead generation ; - Qualification de leads ; - Démo d'outils (Tableau, DataRobot, etc.) - Social Selling ; - Développement de la marque Mydral ; - Recherche des prospects (tout type d'entreprise dans tout type de secteur intéressée par la BI, le Big Data et l'Analyse des données) ; - Utilisation de la méthode BANT (Budget – Authority – Need – Timeline) pour qualifier les leads
<b>Profil(s) Recherché(s)</b>	Vous débutez votre M1 ou un M2 en contrat d'alternance, vous êtes dynamique, souriant et aimez travailler dans une ambiance de startup avec le sourire. Vous avez (idéalement) une première expérience en stage ou en alternance chez un éditeur ou dans la vente de solutions. Vous aimez les challenges et souhaitez évoluer dans un univers disruptif. Une bonne connaissance du monde de la business intelligence ou du monde de la Data serait un plus.
<b>Objectifs par mois</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>10 leads qualifiés / mois</li> </ul>
<b>Prime par lead qualifié</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50 euros / lead qualifié</li> </ul>
<b>Pour postuler (mail):</b>	<a href="mailto:rh@mydral.com">rh@mydral.com</a>
<b>Type de contrat</b>	<input type="checkbox"/> Contrat d'apprentissage <input type="checkbox"/> Contrat de professionnalisation <input type="checkbox"/> Les 2 sont envisageables

Marché(s) Cible(s)	
<b>Privé</b>	X
<b>Public</b>	X

Type(s) de Comptes	
<b>PME / PMI</b>	X
<b>Grands Comptes</b>	X

Secteur(s) d'Activité Ciblé(s)	
<b>Banque</b>	X
<b>Assurance</b>	X
<b>Industrie</b>	X
<b>Utilities</b>	X
<b>Service Public</b>	X
<b>Télécom Média</b>	X
<b>Autre :</b>	

Offre(s) commercialisée(s)	
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Software</b> : Tableau Software, HP Vertica, DataRobot, etc.</li> <li><b>Expertise/consulting</b> : Big Data, Data Preparation, Data Science, Data Journalism, Data visualisation</li> <li><b>Formations</b> : Tableau Découverte, Tableau Fonctions avancées, DataRobot, etc.</li> </ul>	

Outils de travail	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Sidetrade OKI SYSTEM</li> <li>LinkedIn Sales Navigator</li> </ul>	