

Vous avez envie de changer de décor Et cherchez un nouveau défi ?

Vous avez besoin d'un environnement stimulant, d'une carrière où tout va vite et d'un peu plus de piment dans votre vie ?

Vous voulez...

- Apprendre le métier de commercial, plonger dans un environnement international avec des collaborateurs du monde entier ?
- Participer à l'hypercroissance de Welink et être formé aux meilleurs outils du marché (Salesforce, Jira, Aircall ...) ?
- Évoluer rapidement et gagner suffisamment pour inviter votre âme sœur à déguster des cocktails exotiques sur les plus belles plages du monde pendant l'été ?

Vous êtes au bon endroit !

C'est quoi Welink ?

Et si pour nous présenter, on parlait simplement de notre **mission** ? En quelques mots, **nous aidons les professionnels du monde entier à trouver des clients** en leur donnant l'avantage dont ils ont besoin pour se démarquer. Pour cela, nous construisons ensemble leur **communication digitale** et assurons leur succès. C'est là que vous entrez en scène ! Pour poursuivre notre conquête du monde, nous avons besoin de nous entourer des meilleurs !

Notre recette secrète

Welink, c'est une startup fondée en 2018. C'est aussi **11 plateformes de mise en relation** dans 8 pays européens : France, Portugal, Espagne, Italie, UK, Allemagne, Ireland et Mexique. Et c'est surtout **100 Welinkers** ! 100 personnes qui travaillent ensemble pour booster l'activité des entreprises : agences de communication, avocats, experts-comptables et professionnels du bâtiment.

 [Cliquez ici pour découvrir nos produits.](#)

Vous avez dit « Welinkers » ?

Des parcours atypiques, des collègues passionnants, des bureaux où on parle 6 langues différentes ...
Bienvenue chez Welink !

Tout le monde en parle 🗣️

Cliquez sur les vidéos pour découvrir les témoignages des Welinkers



Nous sommes inspirés par une culture de **performance** et d'ambition. Nous voulons produire ce que très peu d'entreprises ont le courage de faire, nous voulons créer de l'exceptionnel et impacter. Welink est encore une startup, avec de nouveaux défis à relever chaque jour. Plus qu'un simple job, votre mission est une véritable **aventure**, visant un développement personnel orienté vers **l'ambition et le courage**.

Vos missions

Devenir Inside Sales Representative ...

La magie opérera si vous avez un super sens du contact et une grande aisance téléphonique. Dans le cadre de la croissance et du développement de nos activités, à l'aide du CRM Salesforce, vous aurez la mission de démarcher des professionnels afin de les convaincre de rejoindre nos plateformes.

- **Prospecter et convertir les professionnels** à l'aide de notre CRM Salesforce.
- **Manager le cycle de vente** au téléphone de A à Z, jusqu'au closing
- Et surtout... Vous surpasser, vous révéler, et vous amuser !

🎓 La Welink Academy 🎓

C'est le programme de coaching Welink sur la partie Vente et Customer Success. Nous avons développé un incubateur de formation indépendant, 2 semaines intenses pour assurer votre apprentissage et parvenir rapidement à la performance. Cette formation permet à nos commerciaux d'être encore plus efficaces.

Elle fournit toutes les armes aux nouveaux en leur apportant les connaissances nécessaires à leur succès (formation Salesforce, techniques de ventes, mises en situations, traitement des objections, closing, développement personnel...). Tout au long de la formation, vous travaillerez sur votre développement personnel et votre état d'esprit.

Le programme comprend :

- 24 heures de formation à la vente
- 42 heures de sessions d'appels
- Spécificité de l'industrie
- Outils et logiciels de vente
- Coaching et formation continue
- Développement personnel

Vous aurez la chance de réussir ce défi, si :

- Vous avez de l'expérience commerciale sur le marché français et vous parlez couramment le français à un niveau natif. La connaissance de l'anglais ou d'autres langues sera très appréciée car vous aurez une forte exposition internationale.
- Vous recherchez un environnement dynamique et multiculturel qui vous offre la possibilité d'évoluer rapidement en termes de salaire, dans un marché en hyper-croissance.
- Vous êtes une personne motivée, ambitieuse, persévérante, dotée d'une formation commerciale avec une première expérience en vente.
- Et puis, votre botte secrète : ça peut être un bagou fou, une détermination jamais vue, une inventivité débridée... Chacun a la sienne, trouvez la vôtre avec nous !

Si vous avez les épaules pour relever le défi, vous pourrez profiter vous aussi de belles contreparties :

- Un job qui a du sens, être challengé au quotidien et pouvoir évoluer rapidement,
- Un rôle majeur dans la croissance d'une entreprise ambitieuse tournée vers l'ambition et l'audace
- Une équipe cosmopolite et toujours de bonne humeur, à l'assaut d'un marché mondial



Détail et avantages

- **Statut** : CDI
- **Lieu** : Lisbonne centre
- Rémunération attractive (package fixe + variable dé plafonné + mutuelle)
- Start up dynamique et donc pleines d'opportunités
- Coût de la vie moins cher qu'en France
- Teambuilding (event, etc...)

Pour info, au Portugal :

- Salaire minimum : 650 €
- Salaire moyen : 970 €
- Coût d'une pinte à Lisbonne : 2€
- Coût moyen d'un repas à Lisbonne : 8€

Si tout ça résonne en vous, alors on va adorer travailler ensemble !



Les étapes du recrutement

1. Un échange avec l'équipe RH pour vous connaître
2. Un test en ligne
3. Un entretien avec votre futur manager pour vous lancer



Retrouvez-nous sur LinkedIn !

Ok, je suis partant ! Je fais comment ?

Envoyez votre CV à welink.apply@we-link.com