



# Fiche de Mission – Business Développer H/F (Indépendant)

La Réunion

## À propos de [Digiqo](#) :

Digiqo est une agence de marketing digital en pleine accélération depuis 2020.

Nous accompagnons déjà des dizaines d'entreprises locales (TPE, PME, grands groupes) avec des campagnes publicitaires performantes, des sites web et des contenus créatifs.

Nous cherchons un·e Business développer Indépendant·e basé·e à La Réunion pour gérer les leads entrants générés via notre CRM et finaliser les ventes.



## Votre mission :

- Traiter les leads entrants générés via notre équipe commerciale + nos campagnes digitales.
- Qualifier les prospects et planifier les rendez-vous de présentation.
- Assurer les rendez-vous en visioconférence ou en physique.
- Présenter et vendre nos formules de Marketing Digital.
- Assurer le suivi des prospects jusqu'au closing et encaissements.
- Mettre à jour le CRM avec précision (notes, statut, pipeline).
- Collaborer avec l'équipe SMA et le service client pour garantir la satisfaction post-signature.



## Ce que nous offrons :

- Digiqo, une marque déjà reconnue sur le marché réunionnais.
- Des leads entrants qualifiés et un CRM optimisé.
- Un argumentaire commercial éprouvé et des supports de vente professionnels.
- Accompagnement et formation par des experts certifiés.

## **Rémunération :**

Fixe mensuel : 800 € net.

Commissions : 5 % du CA HT encaissé sur vos signatures, sans plafonnement.

(Exemple : Formule Initiation à 549 € HT = 27 € par mois par client abonné).

Statut indépendant uniquement.

## **Profil recherché :**

Vous êtes orienté closing, persuasif·ve et méthodique.

À l'aise en rendez-vous visio/physiques B2B.

Capable de suivre un pipeline avec rigueur.

Expérience en vente digitale ou télévente appréciée.

Chasseur·se dans l'âme mais aussi fin·e négociateur·rice.

## **Localisation :**

Poste basé à La Réunion,

Travail principalement en bureau/visioconférence, déplacements ponctuels possibles pour rendez-vous clients.

## **Candidature :**

Envoyez votre candidature (CV + quelques lignes sur votre motivation) à **[recrutement@digiqo.fr](mailto:recrutement@digiqo.fr)**

Objet : **Candidature Commercial Inbound – [Prénom Nom]**