

DESCRIZIONE AZIENDA

Satispay è una fintech italiana che ha rivoluzionato il modo di gestire i pagamenti digitali. Oggi offre una piattaforma innovativa che consente a milioni di utenti di pagare, risparmiare e gestire le proprie finanze in modo semplice, sicuro e intuitivo.

MANSIONE:

Durante il percorso ti occuperai di: Generare lead qualificate - attraverso attività outbound ad alto volume, come cold calling ed email outreach; Sviluppare nuove opportunità di business - entrando in contatto con HR, decision maker e stakeholder aziendali per presentare Satispay come soluzione welfare di riferimento; Supportare il team Business Development - costruendo una pipeline solida di prospect mid-market ed enterprise; Utilizzare strumenti CRM e di prospecting - come Salesforce, HubSpot, Sales Navigator e Lusha per monitorare attività, pipeline e performance commerciali; Collaborare a stretto contatto con il team commerciale - per raggiungere e superare gli obiettivi di lead generation e contribuire alla crescita della business line Welfare.

POSIZIONE: Sales Development Representative-Welfare

LUOGO DI LAVORO: Napoli (ibrido)

INFORMAZIONI: Tutte le altre informazioni sono all'interno di questo [link](#)

COME CANDIDARSI

1. Invia il CV all'indirizzo e-mail: **jobplacement@lum.it** con oggetto e-mail:
"**CANDIDATURA RIF 95 SALES DEVELOPMENT RAPRESENTATIVE-WALFERE**"
2. Invia la candidatura a [questo link](#)
3. Inviare la candidatura entro il **31/07/2026**

ANNUNCIO RIVOLTO ESCLUSIVAMENTE A STUDENTI/LAUREATI DI
CORSI DI LAUREA E MASTER LUM