



<https://latribunelibre.com/emploi/account-executive-f-h-6>

Account Executive F/H

Description

Notre client est une start-up tech B2B en croissance, positionnée à l'intersection de la data, de la publicité et du retail.

Après avoir validé son product-market fit et structuré une première équipe commerciale performante, l'entreprise entre dans une nouvelle phase de croissance et renforce son organisation Sales. Elle recrute un(e) Account Executive pour adresser des comptes à forts enjeux.

Rattaché(e) au management commercial, le poste couvre l'intégralité du cycle de vente et s'adresse à des clients corporate et grands comptes.

Responsabilités principales

- Développement commercial new business : identification et qualification de prospects stratégiques, prospection ciblée (approche directe, cold call qualitatif, outreach personnalisé), construction et pilotage autonome du pipeline.
- Gestion complète du cycle de vente : discovery, qualification multi-interlocuteurs, élaboration de propositions de valeur, pilotage de POC, négociation et closing.
- Vente de solutions complexes à forte valeur : cycles de vente de 3 à 6 mois, paniers moyens annuels compris entre 250 k€ et 500 k€.
- Interactions de haut niveau : échanges directs avec des décideurs de type Directeurs Marketing, Média, Communication, Retail, Finance et Directions Générales.
- Suivi client post-signature : coordination avec les équipes internes pour sécuriser la satisfaction client et les renouvellements.
- Contribution à la structuration commerciale : feedback marché, amélioration continue des process et participation à la stratégie de croissance.
- Évolutions possibles : perspectives de responsabilités managériales et/ou implication dans le développement international à moyen terme.
- Le poste implique une forte autonomie, avec un objectif d'environ 2 rendez-vous new business qualifiés par semaine.

Qualifications

- minimum 4 ans d'expérience en Sales B2B dans un environnement tech.
- Solide expérience en vente corporate / grands comptes, avec au moins minimum 2 ans en closing sur des cycles de vente complexes.

Organisme employeur

3.14

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75109, PARIS 09, PARIS, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

15 janvier 2026 à 08:04

Valide jusqu'au

14.02.2026

- Maîtrise des cycles de vente longs (minimum 3 mois) impliquant plusieurs décideurs.
- Capacité à gérer un cycle de vente full 360°.
- Excellente capacité de synthèse et de pitch, avec une communication claire et percutante.
- À l'aise dans des environnements à forte dimension produit ou technologique.