



<https://latribunelibre.com/emploi/account-executive-sales-europe-f-h-2>

Account Executive Sales EUROPE F/H

Description

Notre client est une entreprise française Deeptech.

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous serez en charge du développement de leur solution et de la mise en œuvre de la stratégie de vente en France et en Europe sur le secteur du bâtiment.

Activités & tâches :

- Défricher de nouveaux territoires et cartographier les comptes clés en Europe.
- Gérer qualitativement les relations prospects et clients.
- Identifier et détecter de nouvelles opportunités d'affaires ciblées.
- Mener l'ensemble du cycle de vente : prise de rendez-vous, organisation de visio BtoB, qualification des opportunités.
- Piloter et suivre les ventes en lien étroit avec le COO et le CIO.
- Adresser des interlocuteurs de haut niveau (directions industrielles et directions générales des ETI et grands groupes).
- Utiliser le CRM interne et collaborer avec les équipes techniques pour proposer des solutions adaptées et personnalisées.

Compétences :

- Solide expérience en account executive, ingénierie d'affaires, développement commercial ou gestion de comptes.
- Expérience réussie en développement commercial à l'international.
- Excellentes compétences en communication, négociation et relation client.
- Capacité à chasser, détecter et concrétiser des opportunités.
- Curiosité, esprit analytique et maîtrise des recherches de marché.
- Organisation, rigueur et autonomie, avec un goût pour le travail en équipe.
- Capacité à générer une croissance à grande échelle, voire une hyper-croissance commerciale, indispensable pour permettre à l'entreprise de scaler.
- Profil chasseur, capable de performer, de comprendre l'industrie et de maîtriser les enjeux technologiques.

Conditions du poste :

- Contrat : CDI
- Salaire : 50 – 70 K€ (négociable selon profil)
- Statut : Cadre
- Télétravail : 2 jours par semaine après période d'essai
- Avantages : perspectives d'évolution au sein d'une entreprise en forte croissance

Organisme employeur

AK RECRUTEMENT

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

26 septembre 2025 à 17:04

Valide jusqu'au

19.10.2025

Qualifications

De formation supérieure Bac+5 (école de commerce, école de management ou école d'ingénieur), vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans dans des fonctions commerciales, idéalement dans les secteurs technologiques ou industriels.

Vous connaissez les environnements liés à la supply chain et aux systèmes de gestion (ERP, MES, WMS ou technologies équivalentes). Vous maîtrisez parfaitement le français et l'anglais afin d'adresser des clients en Europe.

Chasseur(se) et entrepreneur(se) dans l'âme, vous êtes animé(e) par l'envie de générer de la croissance et d'accélérer le développement d'une entreprise innovante en pleine expansion.