



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-solution-saas-transport-full-remote-f-h-15>

Business Developer – Solution SaaS Transport – Full Remote – F/H

Description

Notre client, un éditeur de logiciel SaaS spécialisée dans le secteur du transport, recrute un(e) Business Developer pour renforcer sa couverture commerciale sur le Grand Quart Sud-Ouest de la France. Ce périmètre inclut les régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie.

Acteur reconnu de la télématique embarquée, cette structure indépendante, en forte croissance (+20 %/an), développe et commercialise une solution logicielle et matérielle innovante, aujourd'hui déployée dans plus de 15 000 véhicules professionnels. L'entreprise conçoit ses propres boîtiers connectés (TruckBox, TrailerBox, capteurs) et fournit une plateforme SaaS à destination des transporteurs, industriels, logisticiens et acteurs du BTP.

Vous intégrerez une équipe de 20 personnes à taille humaine, collaborative et agile, avec une forte autonomie sur votre zone géographique. Le poste est proposé en full remote avec déplacements réguliers sur le terrain.

Vos principales missions :

- Piloter le cycle de vente complet : prospection, prise de contact, qualification, démonstrations, élaboration de propositions, négociation et signature.
- Assurer le suivi et le développement de votre portefeuille clients (TPE/PME du transport) : renouvellements, ventes additionnelles (upsell / cross-sell), fidélisation.
- Comprendre les enjeux opérationnels de vos interlocuteurs (dirigeants, responsables d'exploitation) et proposer des solutions adaptées.
- Remonter les retours terrain pour contribuer à l'évolution du produit et à la structuration des outils d'aide à la vente.
- Représenter l'entreprise lors d'événements sectoriels (salons, clubs, réseaux professionnels régionaux).

Qualifications

- Diplômé(e) d'un Bac +5 (école de commerce, d'ingénieur ou IAE), vous disposez d'une expérience confirmée d'au moins 3 ans dans la vente B2B, idéalement dans l'univers SaaS ou des solutions technologiques.
- Excellente maîtrise du cycle de vente complet, sens de l'autonomie et de la structuration.
- Aisance technique et capacité à vulgariser des solutions complexes.
- Goût pour le terrain, l'action, et la relation client directe dans un environnement PME.
- Une connaissance du secteur transport, mobilité ou logistique est un plus, sans être indispensable.

Ce poste s'adresse à un(e) candidat(e) souhaitant s'investir durablement dans une entreprise à taille humaine, en forte croissance, avec une grande autonomie sur son

Organisme employeur
Skaelia

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
4 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au
03.11.2025

secteur.

Conditions proposées :

- CDI – statut cadre
- Rémunération fixe entre 45 000 € et 50 000 € brut/an, selon profil
- Rémunération variable sur objectifs, pouvant représenter jusqu'à 1 à 2 mois de salaire supplémentaire
- Intéressement et prime annuelle : jusqu'à deux mois de salaire additionnels
- Véhicule de fonction, téléphone, outils CRM et mobilité
- Formation complète à la solution, à la réglementation sociale du transport, et accompagnement terrain.