



<https://latribunelibre.com/emploi/directeur-commercial-salesforce-senior-f-h>

Directeur Commercial Salesforce senior F/H

Description

Nous recherchons un professionnel des ventes Salesforce hautement qualifié pour rejoindre notre équipe en France. Le candidat idéal aura un bilan de réussite avéré dans les ventes, une connaissance approfondie de la plateforme Salesforce et un solide réseau au sein de Salesforce et du marché local.

Pour réussir dans ce poste, vous devrez :

- Avoir la capacité avérée d'introduire et de développer des solutions stratégiques dans d'autres entreprises.
- Comprendre les défis de l'industrie, les paysages des systèmes, le positionnement, les cas d'utilisation, les opportunités et les tactiques de vente.
- Conduire la planification des comptes, ce qui inclut la formulation d'une feuille de route bien définie ou des activités précurseurs nécessaires pour en établir une.
- Générer un pipeline solide en tirant parti des pistes auto-générées et en collaborant avec les équipes de vente de licences, de livraison et de réussite client à travers Salesforce.
- Développer ensemble des propositions de services professionnels de confiance pour les clients existants et les prospects.
- Utiliser votre expertise sectorielle et votre sens des affaires pour comprendre les motivations, les moteurs/challenges commerciaux, les objectifs stratégiques, les buts et les résultats souhaités d'un client.
- Engager et présenter aux clients, en particulier au niveau C, en utilisant une approche de vente consultative qui positionne Salesforce et vous-même comme des conseillers de confiance à long terme.
- Créer une vision convaincante et communiquer efficacement nos solutions révolutionnaires, visant à générer un succès significatif et une valeur commerciale à partir des investissements dans la plateforme Salesforce.
- Développer et diriger un plan de territoire et des plans de compte personnalisés pour chaque client, en les alignant sur leurs objectifs commerciaux, priorités et délais.
- Fournir des prévisions précises et en temps opportun, construire un pipeline solide et faire progresser les opportunités pour réaliser une croissance des revenus d'année en année pour OSF Digital.
- Établir des plans de clôture mutuellement convenus et alignés, et conduire l'exécution de ces plans pour atteindre des réservations fermées qui s'alignent ou dépassent les objectifs et quotas de vente assignés.
- Être un modèle reconnu pour la collaboration, la compréhension et la réalisation de résultats commerciaux exceptionnels.
- Construire une organisation de vente reconnue pour sa capacité à attirer et retenir les individus les plus talentueux de notre industrie.
- Favoriser le succès à long terme des employés en se concentrant sur le coaching, le développement et la constitution d'équipes à haute performance.

Organisme employeur
OSF GLOBAL FRANCE SASU

Type de poste
Temps plein

Secteur
TIERCE MAINTENANCE DE SYSTÈMES ET D'APPLICATIONS INFORMATIQUES

Lieu du poste
75102, PARIS 02, PARIS, France

Date de publication
9 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au
08.11.2025

- Participer activement aux processus de recrutement pour identifier et intégrer les meilleurs talents, en élargissant et en renforçant l'équipe de vente pour atteindre les objectifs commerciaux. Cela inclut la conduite d'entretiens, l'évaluation des candidats et la contribution à la stratégie de croissance de l'équipe.

Qualifications

- Vision et évaluation de la valeur : Expérience préalable de collaboration avec des clients à travers un processus de vision, d'évaluation des résultats de la valeur commerciale et de formulation de plans pour réaliser cette valeur grâce à un programme structuré.
- Présentation de la valeur commerciale et négociation : Compétent(e) pour présenter des arguments mettant en avant la valeur commerciale et négocier efficacement des termes alignés sur les objectifs de marge.
- Prise de décision autonome : Capable d'exercer un jugement autonome lors de l'utilisation de méthodes, techniques et critères d'évaluation pour obtenir des résultats alignés sur les objectifs et directives de l'entreprise.
- Clôture des affaires et construction de relations : Reconnaître l'importance du timing dans la clôture des affaires et savoir trouver un équilibre entre la conduite du cycle de clôture et la réactivité aux besoins du client. Construire la confiance dans la relation client est un aspect fondamental de votre approche.
- Orienté(e) vers les résultats et autonome.
- Expérience préalable dans un environnement de vente de conseil, de services ou de logiciels d'entreprise vendant des projets de transformation. Expérience étendue dans la vente à des clients d'entreprise impliquant des centres d'achat complexes.
- Expérience dans l'écosystème Salesforce préférée.
- La maîtrise du Français et de l'Anglais est obligatoire.