



<https://latribunelibre.com/emploi/head-of-sales-f-h-15>

Head of sales F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre un acteur majeur du digital, qui accompagne depuis plus de 15 ans des entreprises innovantes dans la conception, le développement et le déploiement de produits digitaux à fort impact. Avec une croissance continue (+15 % par an), l'entreprise rassemble aujourd'hui plus de 700 collaborateurs passionnés et s'est structurée en plusieurs entités spécialisées autour des technologies, de la data, du cloud ou encore de l'IA. Son ambition : atteindre 1 500 collaborateurs dans les 3 prochaines années.

Dans le cadre d'un fort développement, ils recherchent actuellement un **Head of Sales / Directeur commercial H/F**.

Votre mission si vous l'acceptez :

- **Définir et piloter la stratégie commerciale** pour atteindre les objectifs de croissance (revenus, parts de marché, nouveaux clients).
- **Structurer et manager l'équipe Sales** (recrutement, coaching, suivi des performances).
- **Optimiser le cycle de vente B2B** : prospection, qualification, closing, fidélisation.
- **Collaborer avec le marketing et le produit** pour aligner les actions de génération de leads et les retours clients.
- **Analyser les performances commerciales** via les KPIs et ajuster la stratégie (pipeline, taux de conversion, ARR...).
- **Contribuer directement aux deals stratégiques** et au développement de nouveaux marchés.

Qualifications

Et vous ?

Expérience

- Diplômé(e) d'une école d'ingénieur ou de commerce reconnue.
- Une **expérience confirmée sur des fonctions de direction commerciale**
- Une expérience au sein d'un environnement conseil technologique ou digital serait fortement apprécié

Soft skills

- Vous êtes un leader reconnu, et un manager confirmé.
- Vous aimez travailler en équipe et partager vos réussites, dans une culture où la collaboration prime sur la performance individuelle.
- Curiosité, ouverture d'esprit et envie d'apprendre dans un environnement tech et agile.

Méthodes & apprentissage

Organisme employeur
TEAM IS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75117, PARIS 17, PARIS, France

Salaire de base
100000 € - **Salaire de base**
150000 €

Date de publication
11 janvier 2026 à 10:03

Valide jusqu'au
10.02.2026

- Vous évoluerez dans une entreprise qui mise fortement sur la formation continue : plusieurs fois par semaine, des sessions courtes et ciblées (30 min) sont proposées pour renforcer vos compétences en tech, produit, gestion de projet ou management.
- Vous serez formé(e) à une méthodologie de travail unique, inspirée du Lean Management, favorisant l'amélioration continue et la résolution rapide de problèmes.

Pas encore convaincu ?

Avantages financiers

- Actionnariat salarié pour être acteur de la réussite collective.
- Prime d'intéressement indexée sur la croissance de l'entreprise.

Équipement & confort de travail

- Budget matériel dédié pour choisir votre équipement (ordinateur, smartphone, écouteurs, etc.).
- Accès à Gymlib pour entretenir votre forme et votre bien-être.

Avantages sociaux

- 5 semaines de congés payés + 8 à 12 RTT par an.
- Mutuelle prise en charge à 50 %.
- Carte Swile pour vos repas.
- Places en crèche réservées et dispositifs d'aide à la parentalité.

Engagement & vie d'entreprise

- Implication dans des projets associatifs via la fondation du groupe (soutien à l'inclusion, à la diversité et à l'éducation).
- Événements réguliers : soirées mensuelles, keynotes inspirantes et week-end d'entreprise annuel.