



<https://latribunelibre.com/emploi/head-of-sales-f-h-8>

HEAD OF SALES F/H

Description

En tant que HEAD OF SALES H/F, vous serez garant de la conquête de nouveaux clients et du pilotage d'une partie de l'activité commerciale.

Dans ce cadre, vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Dans une démarche de conquête, assurer le développement des ventes grands-comptes : Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale ciblant les grands comptes (CAC 40) avec des plans d'action spécifiques pour chaque client.
- Préparer et négocier les réponses à appels d'offres pour des projets d'envergure, en tenant compte des spécificités techniques et des attentes des grands comptes.
- Négocier, piloter et développer les contrats cadres avec des enjeux financiers importants tout en veillant à établir et entretenir des relations de confiance avec les décideurs clés (DRH, Directeurs achats ou financiers, etc.).
- Assurer le management de Business Developers, en veillant à l'atteinte de leurs objectifs commerciaux.
- Participer activement à la veille sectorielle et concurrentielle à travers les salons, tables rondes ... nécessitant votre présence afin d'accroître la notoriété de l'entreprise auprès des décideurs et d'asseoir une présence dans les réseaux influents.

Qualifications

Au-delà de votre formation supérieure, vous avez acquis une expérience commerciale significative dans un environnement lié à la digitalisation des offres.

Votre appétence pour les solutions techniques innovantes et les relations stratégiques n'est plus à démontrer.

Votre dynamisme commercial et votre sens clients vous permettent d'assurer un important développement commercial. Vous êtes autonome et avez le sens tactique, ainsi que celui de la négociation et la culture du résultat. Autonome et persuasif(ve), vous mettez en avant vos initiatives et savez fédérer autour de vos projets. Vous êtes habitué(e) à travailler dans un environnement exigeant et réactif et vous savez conjuguer analyse et pragmatisme au profit de la performance de votre marque. Votre goût du travail en équipe et votre aisance relationnelle seront de véritables atouts vous permettant de mener à bien les projets qui vous seront confiés.

Vous souhaitez participer au développement d'une société dynamique qui innove continuellement, et au sein de laquelle les valeurs humaines sont centrales et les décisions se prennent rapidement, merci de nous transmettre votre candidature.

Organisme employeur
HORUS CONSEILS

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base
70000 € - **Salaire de base**
101000 €

Date de publication
20 décembre 2025 à 10:02

Valide jusqu'au
19.01.2026

N'hésitez pas à consulter l'ensemble de nos opportunités à l'adresse www.horus-conseils.com