



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-kam-equipe-expansion-saas-industriel-f-h>

Key Account Manager (KAM) – Équipe Expansion (SaaS Industriel) F/H

Description

Nous accompagnons une scale-up SaaS industrielle en très forte croissance qui commercialise une plateforme SaaS de digitalisation du Lean Daily Management chez des clients industriels.

L'objectif : **accélérer l'adoption de la plateforme chez les clients industriels existants via des déploiements multi-sites, multi-usines et multi-pays.**

Pour ce faire, elle lance une nouvelle équipe stratégique dédiée à l'Expansion. Rejoindre cette équipe, c'est intégrer un pôle hautement visible, au cœur du moteur de croissance. Les attentes sont exigeantes : excellence d'exécution, sens élevé de l'ownership, capacité à naviguer dans des organisations complexes et vision stratégique forte.

Contexte du recrutement :

L'entreprise renforce son équipe Expansion & Strategic Accounts, responsable du développement de comptes industriels majeurs (automobile, aéronautique, agroalimentaire, pharma, consumer goods...).

Mission :

Accélérer l'expansion des comptes stratégiques grâce à une approche orientée valeur, une gouvernance structurée et des déploiements multi-sites à grande échelle.

Responsabilités clés :

- Définir et piloter la **stratégie globale de compte**.
- Identifier et exécuter les **opportunités d'expansion** (sites, régions, lignes, entités internationales).
- Gérer le **cycle complet Expansion** : qualification → discovery → value mapping → business case → négociation → closing.
- Animer une **gouvernance commerciale multi-niveaux** (PMO Expansion).
- Collaborer étroitement avec les équipes PS, CS, Marketing et Produit.
- Gérer des **renouvellements stratégiques** et complexes.
- Démontrer la valeur générée : **ROI, performance opérationnelle, gains mesurables**.
- Engager les **cadres dirigeants** côté client (COO, VP Ops, Excellence Opérationnelle).

Objectifs du rôle :

Organisme employeur
ROSAPARKS CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75110, PARIS 10, PARIS, France

Salaire de base
65000 € - **Salaire de base**
90000 €

Date de publication
24 décembre 2025 à 08:02

Valide jusqu'au
23.01.2026

- Développer l'ARR sur les comptes confiés.
- Construire un plan d'expansion pluriannuel.
- Maintenir un **churn zéro** et générer un upsell récurrent.
- Structurer la gouvernance exécutive des comptes.
- Contribuer à la **scalabilité** de l'équipe Expansion.
- **Focus** : 100% Expansion (pas de prospection / new business)

Qualifications

Must-Have

- 5+ ans en vente **SaaS B2B**.
- Maîtrise des **cycles Enterprise complexes**.
- Expérience avec des clients industriels.
- Solide expertise en **value selling**.
- Connaissance des méthodes de vente structurée (MEDDPICC ou équivalent).
- Anglais professionnel.

Nice-to-Have

- Expérience en SaaS industriel ou scale-up.
- Connaissance du Lean, TPM ou démarches d'Excellence Opérationnelle.
- Expérience de **déploiements multi-sites**.

Soft Skills recherchées

- Leadership d'influence
- Rigueur
- Ownership
- Communication claire Travail transversal
- Orientation ROI
- Orientation résultats

L'environnement s'adresse clairement à des profils intrapreneurs, à l'aise pour structurer, proposer, résoudre et générer un impact immédiat.

Les opportunités d'évolution sont nombreuses : progression vers Strategic KAM, Lead Expansion ou Head of Expansion selon les résultats.