



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-saas-a-destination-des-logisticiens-e-commerce-f-h>

Key Account Manager SaaS à destination des logisticiens e-commerce F/H

Description

En tant que Key Account Manager (KAM) vous accompagnez les logisticiens européens dans leur transformation digitale et plus globalement dans le développement de leurs offres de logistique pour le commerce omnicanal/unifié.

Expérimenté, vous intervenez sur l'ensemble du **cycle de vente et de la relation commerciale** : prospection, qualification, négociation, closing, fidélisation et upsell. Les missions principales sont :

- Identifier et prospecter activement des logisticiens en lien avec la stratégie commerciale et les critères de sélection de Shippingbo
- Développer un portefeuille de nouveaux clients logisticiens en combinant prospection ciblée (outbound) et gestion des leads entrants (inbound) aussi bien en digital que **sur le terrain**
- Identifier les besoins de vos clients et prospects, construire une relation de confiance sur le long terme pour leur proposer des solutions adaptées dans une logique best of breed leur offrant le meilleur ROI
- Contribuer à la croissance de l'entreprise en développant votre portefeuille et en assurant un **suivi rigoureux des projets dans une logique de partenariat au delà de la simple relation Client – Fournisseur**
- Répondre aux appels d'offres en coordination avec les équipes internes
- Assurer une **veille active** sur le secteur (solutions SaaS logistiques, CMS, ERP, marketplace, transporteurs, etc.)
- Participer activement au **développement de la notoriété de Shippingbo par la qualité de votre travail et votre implication dans votre poste mais aussi en faisant rayonner l'entreprise par votre implication dans l'écosystème**
- Représenter ShippingBo lors d'événements professionnels clés : salons, conférences, afterworks, déjeuners d'affaires, etc., afin de développer notre réseau Grands Comptes et rester au plus proche des tendances du marché.

Qualifications

- Vous avez une **expérience confirmée** en tant que Key Account Manager ou Chargé d'Affaires dans le secteur logiciel (SaaS) et / ou avez une bonne expertise sur les métiers et logiciels liés à la logistique / transport (WMS, TMS, WCS)
- Vous êtes à l'aise dans les environnements **techniques et organisationnels complexes** impliquant plusieurs interlocuteurs (DSI, direction générale, direction supply chain...)
- Vous connaissez l'écosystème e-commerce (ERP, CMS, marketplaces...) et ses enjeux logistiques
- Vous avez une **forte résilience commerciale** et savez gérer des **cycles**

Organisme employeur

Facilecomm – Shippingbo

Type de poste

Temps plein

Secteur

PROGRAMMATION
INFORMATIQUE

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

8 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au

07.11.2025

de vente long

- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), avec un **excellent sens du relationnel et êtes orienté résultat**
- **Anglais courant obligatoire**, l'espagnol est un plus apprécié
- **Mobilité requise et goût pour le terrain** : poste basé de préférence à Toulouse, déplacements réguliers en France et pays limitrophes (déplacements train/avion) chez les clients prospects

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un rôle central et stimulant dans une scale-up en pleine croissance
- Une équipe dynamique et bienveillante
- Des outils performants, un cadre structuré, mais agile
- Un produit à forte valeur ajoutée sur un marché en explosion
- Des perspectives d'évolution à la hauteur de ton talent

Autres Informations :

- Type de contrat : CDI
- Date de prise de poste : dès que possible
- Mise à disposition d'outils informatiques
- Tickets restaurant