



<https://latribunelibre.com/emploi/named-account-executive-editeur-logiciel-forte-croissance-f-h-23>

Named Account Executive – Editeur logiciel forte croissance F/H

Description

Notre client est un éditeur logiciel US présent sur le marché depuis +10 ans, +4k employés dans le monde, disposant d'un large catalogue de solutions qui le positionne comme un leader dans la sécurisation, l'amélioration des performances pour l'accès aux ressources applicatives et des sites Web, et dans le l'hébergement des ressources IT.

Pour faire face à sa croissance (+40% en 2024) et atteindre ses objectifs d'ici 3 ans (5 Md\$), la société recherche des « Named Account Executive » sur le marché Français, qui auront pour missions :

- Développement commercial sur des comptes identifiés,
- Construire un plan stratégique de prospection pour atteindre les objectifs,
- Analyser parfaitement les besoins clients afin de co-construire des offres spécifiques pour répondre aux attentes et contraintes,
- Capacité à développer les opportunités commerciales avec les partenaires,
- Gestion de l'intégralité du cycle de vente avec l'ensemble des équipes internes jusqu'au closing des deals,
- Conduire une prévision claire pour atteindre les quotas, définir la stratégie pour construire un pipeline fiable pour atteindre les objectifs assignés,
- Reporting régulier auprès de N+1
- Etc.

Qualifications

Nous recherchons des candidats avec une expérience commerciale confirmée dans la vente des solutions IT (logiciel, matériel, Intégration) auprès de grands comptes :

- Une expérience minimum de 5 ans dans la prospection et le développement commercial auprès des grands comptes privés (CAC40/SBF 120),
- **Une très bonne connaissance des solutions techniques IT « Cyber/Réseau/Cloud/Télécom » est impérative pour ce poste (vente technique),**
- Capacité à travailler dans une structure agile, en équipe et sur un marché qui bouge vite et en très forte croissance,
- Autonome, organisé, orienté new business, force de conviction, sens du challenge, dynamique,
- **L'utilisation quotidienne de méthodologie de ventes (ex: MEDDIC, SPIN, ...), dans vos processus commerciaux est un élément essentiel pour ce poste,**
- Excellente capacité à présenter et à convaincre, très bon niveau rédactionnel (français/anglais),
- Chasseur dans l'âme vous vous épanouissez dans la conquête de nouveaux clients,

Organisme employeur
SP SEARCH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75108, PARIS 08, PARIS, France

Date de publication
21 septembre 2025 à 15:06

Valide jusqu'au
20.10.2025

- **Très bon niveau d'anglais exigé.**