



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-m-cdi-f-h>

## Responsable Commercial (F/M) – CDI F/H

### Description

#### Les objectifs de la mission

##### 1. Pilotage stratégique & responsabilité P&L

- Définir et porter la stratégie globale de Cleaq (positionnement, offres, pricing, cibles clients).
- Être pleinement responsable du P&L de la marque : croissance du chiffre d'affaires, rentabilité, cash et coûts opérationnels.
- Construire et piloter les budgets, forecasts et plans de croissance.
- Mettre en place un pilotage rigoureux de la performance via des KPIs clairs et actionnables.

##### 2. Développement commercial & croissance

- Piloter la stratégie commerciale B2B (PME, scale-ups, grands comptes selon cible).
- Construire et exécuter un plan de développement international dès 2026.
- Structurer, manager et faire monter en puissance les équipes Sales.
- Optimiser les canaux d'acquisition, les cycles de vente et le taux de closing.
- Développer des partenariats stratégiques (RH, IT, finance, SaaS, revendeurs).

##### 3. Excellence opérationnelle

- Garantir une exécution opérationnelle irréprochable pour les clients Cleaq : onboarding, déploiement, SAV, renouvellement des équipements.
- Travailler étroitement avec le Head of Operations du groupe pour optimiser coûts, délais et qualité de service.
- S'assurer de la scalabilité du modèle opérationnel avec la croissance.
- Arbitrer en permanence entre qualité de service, coûts et rentabilité.

##### 4. Expérience client & rétention

- Être garant(e) de la satisfaction client B2B sur l'ensemble du cycle de vie.
- Piloter les indicateurs de rétention, churn, upsell et renouvellement des contrats.
- Structurer une approche orientée long terme et valeur client.
- Faire de Cleaq une marque reconnue pour sa fiabilité, sa simplicité et son niveau de service.

##### 5. Management & leadership

**Organisme employeur**  
MOBILE CLUB

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
LOCATION ET LOCATION-BAIL  
D'AUTRES BIENS PERSONNELS  
ET DOMESTIQUES

**Lieu du poste**  
75108, PARIS 08, PARIS, France

**Date de publication**  
17 février 2026 à 12:02

**Valide jusqu'au**  
18.03.2026

- Recruter, structurer et faire grandir une équipe performante et engagée.
- Instaurer une culture orientée ownership, performance et amélioration continue.
- Aligner les équipes autour d'objectifs clairs et mesurables.
- Être un leader incarné, proche du terrain et capable de prendre des décisions rapides.

## 6. Intégration groupe & synergies

- Exploiter les synergies avec mobile.club et Next Mobiles (ops, achats, data, outils).
- Participer activement aux réflexions stratégiques du groupe.
- Contribuer aux projets transverses, M&A et évolutions de l'organisation.
- Harmoniser progressivement les process tout en respectant l'ADN B2B de Cleaq.

## Qualifications

- Vous avez **au moins 7 ans d'expérience professionnelle**, dont une expérience significative en direction de business, BU ou scale-up B2B.
- Vous avez une solide culture P&L, finance et pilotage de la performance.
- Vous avez une forte capacité à structurer, scaler et exécuter.
- Vous avez une expérience en environnement startup / scale-up en forte croissance.
- Vous avez un leadership naturel, orienté résultats et responsabilisation.
- Un niveau d'anglais professionnel est exigée.

## Rémunération et Avantages

- Salaire +120K€ Brut Annuel
- 60K€ de BSPCE attribuables sur 4 ans
- 1 jour de télétravail possible le mercredi
- Tickets restaurants
- Mutuelle d'entreprise
- 50% de réduction chez mobile.club
- Locaux spacieux à 5 min à pied de Saint-Lazare
- Multiples séminaires et team building