



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-logiciels-saas-f-h-3>

Responsable commercial logiciels SaaS F/H

Description

Notre client est un **éditeur français de logiciels SaaS** spécialisé dans les solutions pour la **Qualité, la Sécurité, l'Environnement et la RSE**.

Ses outils accompagnent **grands comptes et PME** dans des secteurs variés : industrie, transport, médical, agroalimentaire et administration.

Depuis plus de dix ans, il accompagne les entreprises dans leur **digitalisation et leur transition vers des modèles plus performants et responsables**. Son développement repose sur une vision technologique forte et une culture d'entreprise centrée sur la **confiance, la responsabilité et la performance collective**.

L'entreprise se distingue par son **pragmatisme et son engagement** : proposer des solutions robustes, utiles et durables, tout en cultivant un **environnement de travail stimulant et collaboratif**.

Que ferez-vous ?

Vous rejoindrez l'entreprise à un **moment clé de sa croissance**, après une nouvelle levée de fonds et une forte dynamique de développement en France et en Europe.

Dans ce contexte, elle renforce son équipe commerciale et recrute un(e) **Responsable Commercial Logiciel SaaS**.

Sous la responsabilité directe du dirigeant, vous contribuerez à la **structuration de la fonction commerciale** et au **développement du chiffre d'affaires**.

Vos missions :

- Identifier, **prospecter et convaincre de nouveaux clients**.
- Structurer la prospection sur des comptes cibles.
- **Transformer les contacts entrants en opportunités concrètes**.
- **Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale avec la direction**.
- Comprendre les besoins clients pour proposer des solutions adaptées.
- Accompagner les **cycles de vente complexes jusqu'à la conclusion**.
- **Suivre et piloter les KPI** : CA, marge, taux de transformation, pipeline.
- Assurer un **reporting régulier** via CRM
- Encadrer et animer une petite équipe commerciale (recrutement, formation, suivi de la performance)
- **Collaborer avec les équipes marketing, techniques et produit** pour améliorer l'offre.
- Contribuer à la **fidélisation et au développement du portefeuille existant**.

Organisme employeur

LES FAVORIS

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

15 décembre 2025 à 18:03

Valide jusqu'au

14.01.2026

Ce poste allie **développement commercial et structuration** : vous participerez activement à la mise en place d'une démarche de vente efficace, dans une entreprise en pleine accélération.

À moyen terme, vos réussites pourront naturellement ouvrir la voie vers des **responsabilités commerciales élargies**.

Pour réussir dans vos missions, vous pourrez vous appuyer sur :

- Un flux de **leads entrants régulier** grâce aux campagnes marketing.
- Une équipe **technique experte, réactive** et proche des clients.
- Des solutions logicielles **reconnues**, déjà adoptées par de grands acteurs de leur secteur.
- Un dirigeant accessible, **impliqué dans les sujets commerciaux et dans la réussite de ses équipes**.
- Un environnement de travail où la proximité et la simplicité facilitent les échanges et les décisions.

Qualifications

Vous êtes le candidat idéal si :

Diplômé(e) d'un Bac +5 (école de commerce ou équivalent), vous justifiez d'au moins **5 ans d'expérience réussie dans la vente B2B, idéalement de solutions logicielles, SaaS ou télécoms**.

Vous êtes **autonome, structuré(e) et orienté(e) résultats**. Vous aimez autant prospecter que construire des relations durables avec vos clients. Vous possédez **de solides compétences en négociation et en gestion de cycles de vente longs**, et vous êtes capable de piloter des comptes stratégiques.

Vous avez un **bon niveau d'anglais pour gérer des clients ou partenaires internationaux**. Vous démontrez du leadership, **savez fédérer une équipe** et appréciez le terrain ainsi que **l'accompagnement opérationnel des collaborateurs**.

Compétences requises :

- Expérience confirmée dans la **vente de solutions SaaS ou logicielles BtoB**.
- Maîtrise des techniques de prospection et de négociation.
- **Capacité à structurer une démarche commerciale de A à Z**.
- Esprit d'analyse, autonomie et persévérance.
- Qualités relationnelles et goût du challenge.
- **Anglais professionnel exigé** pour gérer les clients et partenaires internationaux

Compétences bonus :

- Connaissance des **enjeux QHSE, RSE ou de la décarbonation**.
- Expérience dans un environnement en forte croissance.
- Appétence pour les solutions SaaS et la tech.

Les conditions qui vous sont proposées :

- **Localisation** : Vendée
- **Statut** : CDI – Cadre
- **Rémunération** : Package **70K€-80K€, dont 1 partie fixe et un variable non plafonné**
- **Avantages** : véhicule de fonction, télétravail partiel, environnement flexible et convivial
- Convention collective SYNTEC