



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-executive-saas-full-cycle-builder-hunter-f-h>

Sales Executive Saas – Full Cycle (builder/hunter) F/H

Description

Vos missions

- Construire et développer un pipe de ventes qualifié
- Gérer l'intégralité du cycle de vente (de la prospection au closing)
- Adresser des décideurs CX, Digital, IT, Innovation
- Vendre des solutions à forte valeur ajoutée dans des contextes complexes
- Contribuer à la structuration des pratiques commerciales
- Évoluer dans un environnement scale-up, exigeant et autonome

Qualifications

Votre profil

- Au minimum 3 ans d'expérience en vente SaaS B2B, idéalement sur des solutions à forte dimension métier
- Capacité à dialoguer avec des interlocuteurs métiers (CX, Relation Client, Opérations) et à porter un discours crédible sur des solutions technologiques (IA, data), en interaction avec les équipes IT
- Habitude de la prospection outbound et de la gestion du cycle de vente complet
- À l'aise sur des cycles de vente longs et complexes, impliquant plusieurs décideurs (6 à 12 mois)
- Intérêt marqué pour l'IA, la CX et les environnements en construction
- Esprit builder, orienté résultats

Organisme employeur
PROMEL

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75114, PARIS 14, PARIS, France

Date de publication
12 janvier 2026 à 12:03

Valide jusqu'au
11.02.2026

Vous voulez construire, apprendre et performer dans un projet ambitieux ?

Alors, merci d'envoyer votre dossier