



<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

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

Alors, merci d'envoyer votre dossier

**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