



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-f-h-29>

Sales Manager F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre **une start-up récente, venture d'un grand groupe reconnu dans les coffrets cadeaux et spécialisée dans les programmes de fidélité B2B et B2B2C.**

Ils aident les entreprises à transformer leurs programmes de fidélisation, d'activation et de stimulation en moteurs de croissance réels.

Grâce à leur plateforme digitale personnalisable, à un catalogue premium de plus de 150 000 dotations (produits, expériences, loisirs, séjours...), et à un accompagnement stratégique complet, ils créent des dispositifs qui engagent clients, partenaires, collaborateurs — tout en étant rigoureux sur le ROI.

Contribuer directement à l'accélération commerciale de l'entreprise en développant un pipeline solide, en menant des cycles de vente complexes et en transformant les leads en clients actifs.

Le rôle est centré sur le closing, la maîtrise du cycle de vente de bout en bout et la capacité à générer un impact commercial rapide et mesurable. Tu seras responsable de tout le cycle : prospection, qualification, démonstration, recommandation, négociation et signature — avec un niveau d'exigence élevé sur la rigueur, la projection de valeur et la performance.

Vos missions si vous les acceptez :

1. Prospection & Génération d'opportunités

- Cartographier les comptes cibles et identifier les bons interlocuteurs.
- Prospecter via messages, email, social selling et téléphone.
- Construire un discours pertinent et personnalisé par segment.
- Alimenter un pipe robuste, soutenu par des rituels précis de suivi.

2. Qualification & Discovery

- Comprendre les enjeux business, marketing et opérationnels des prospects.
- Identifier les use cases activation pertinents et les leviers de ROI.
- Conduire des échanges structurés orientés problématiques, pas fonctionnalités.

3. Démo, recommandation & closing

- Préparer et délivrer des démonstrations impactantes et orientées valeur.
- Structurer des propositions commerciales crédibles et claires.
- Gérer l'avancement des deals, négocier, et mener à la signature.
- Travailler en lien avec l'équipe produit pour pousser les usages qui comptent.

4. Gestion du pipeline & reporting

- Mettre à jour et orchestrer de manière irréprochable son CRM.

Organisme employeur

TEAM IS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX,
France

Date de publication

28 décembre 2025 à 08:03

Valide jusqu'au

27.01.2026

- Prioriser les deals à fort potentiel, anticiper les risques de glissement.
- Donner de la visibilité hebdomadaire sur les performances et les prévisions.

5. Collaboration interne

- Faire remonter les feedbacks des prospects pour affiner le positionnement et l'offre.
- Contribuer aux playbooks et aux scripts de vente.
- Travailler en synergie avec l'équipe Activation / CSM pour assurer une transition fluide post-signature.

Qualifications

Et vous ?

Compétences

- Expérience en vente B2B, idéalement dans un environnement SaaS / martech / activations.
- À l'aise sur tout le funnel : prospection, recherche de comptes clés, outbound, discovery, démo, négociation, closing.
- Excellente communication orale et écrite, capacité à simplifier un concept complexe.
- Maîtrise des outils CRM et des pratiques de prospection moderne.

Qualités humaines

- Forte autonomie et sens de l'ownership.
- Envie d'apprendre vite, d'itérer, de tester et d'améliorer les process.
- Capacité à créer du lien et à générer de la confiance.
- Rigueur dans la gestion du pipe et de l'organisation personnelle.
- Orientation résultats, sans bullshit.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

Full remote possible !

- Un projet en phase d'accélération.
- Opportunité de s'impliquer dans une équipe à ses débuts.
- Une équipe exigeante et orientée exécution.
- Un marché en croissance avec une vraie opportunité de se distinguer.
- Une culture qui valorise l'initiative, la responsabilité et la progression rapide.
- Un poste où l'impact commercial est visible, direct et reconnu.