



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-role-tres-operationnel-ic-au-demarrage-f-h>

## Sales Manager – rôle très opérationnel (IC au démarrage) F/H

### Description

#### Développement commercial & closing

- Vous jouez un rôle clé dans la croissance en **développant et closant de nouveaux comptes stratégiques**.  
Vous pilotez l'intégralité du cycle de vente B2B, de la prospection à la signature, sur des deals à forts enjeux business.

À ce titre, vous :

- Gérez des **cycles de vente exigeants**, avec des objectifs de volume, de rentabilité et de rapidité d'exécution,
- Construisez et pilotez un **pipeline structuré**, avec un suivi rigoureux dans le CRM,
- Produisez un **forecast fiable**, orienté performance et impact.

Le poste est volontairement **très opérationnel au démarrage**, avec une responsabilité directe sur le chiffre.

#### Structuration commerciale & posture de leader :

En parallèle de votre contribution terrain, vous participez activement à la **structuration de la fonction Sales**.

Vous intervenez notamment sur :

Le **recrutement et l'onboarding** de futurs commerciaux,  
Le **coaching et la montée en compétences** des équipes,  
La mise en place et l'amélioration continue des **process commerciaux, méthodes de vente et bonnes pratiques**.

Vous incarnez une posture de **player-coach** : exemplaire dans l'exécution, tout en préparant la structuration et le passage à l'échelle.

À mesure de votre montée en puissance, vous prenez progressivement la responsabilité d'un **périmètre produit**, avec une vision business globale.

Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes **Produit, Marketing et Ops**, afin de faire évoluer l'offre et accélérer la croissance.

Vous représentez l'entreprise auprès :

- Des **clients clés**,
- Des partenaires,

et lors d'**événements stratégiques du secteur**.

### Organisme employeur

Adam Partners

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

### Lieu du poste

75104, PARIS 04, PARIS, France

### Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**  
90000 €

### Date de publication

23 décembre 2025 à 20:03

### Valide jusqu'au

22.01.2026

Vous contribuez ainsi à renforcer la crédibilité, la visibilité et le positionnement de la société sur son marché.

### **Pourquoi ce poste est unique :**

Ce rôle s'adresse à un **Sales Manager expérimenté**, souhaitant :

rester **très impliqué dans la vente et le closing**,

tout en construisant progressivement un **rôle de leader business**, avec de vraies responsabilités stratégiques.

C'est une opportunité rare de rejoindre une **fintech en forte croissance**, à un moment charnière, et de combiner **exécution commerciale, structuration et leadership**.

### **Qualifications**

Vous justifiez d'une **formation supérieure**, idéalement issue d'une **école de commerce de premier plan** (HEC, KEDGE, ESSEC, ESCP, EM Lyon, etc.).

Vous disposez de **minimum 6 ans d'expérience en vente B2B**, acquise dans des environnements exigeants tels que **SaaS, fintech, financement, énergie ou scale-up**, avec une forte culture de la performance.

### **Vous présentez :**

- Une **expérience solide de closing**, avec des volumes de deals significatifs,
- Une maîtrise de **cycles de vente variés**, allant de cycles courts à des cycles plus complexes,
- Une **expérience managériale réelle**, d'au moins **1 an**, incluant le management direct d'**au moins 3 personnes** (coaching, animation, structuration).

Vous avez déjà évolué dans des "**écoles de vente**" ou environnements très orientés résultats, et vous êtes reconnu(e) pour :

Votre **énergie commerciale**,

Votre **résilience face à la pression**,

Votre détermination à atteindre les objectifs.

Vous avez l'habitude de vendre des **produits techniques ou complexes**, et êtes capable de :

- Comprendre rapidement des **concepts financiers**,
- Intégrer des **contraintes réglementaires**,
- Dialoguer avec des interlocuteurs exigeants.
- Vous êtes à l'aise avec les **outils de pilotage commercial** et collaboratifs (CRM, reporting, Notion, Slack, etc.).
- Enfin, vous disposez d'un **véritable mindset entrepreneurial** : vous aimez construire, tester, itérer et prendre des responsabilités, sans posture "touriste".

### **Ce qui fera la différence :**

- Capacité à **clouser personnellement** et à porter le chiffre

- Appétence pour la **structuration commerciale** (playbook sales, process, méthodes)

Contribution possible sur :

-des **comptes stratégiques**,

-de la **vente indirecte / partenariats**

**Anglais professionnel** (dans une logique de projection internationale)

Expérience préalable en **SaaS / fintech / scale-up**

**Perspectives d'évolution :**

Le poste est conçu pour évoluer vers une **fonction de Head of Sales**, dont la création est envisagée **à horizon début 2027**, sous réserve de la croissance de l'entreprise et de la réussite sur le rôle.

L'évolution sera **méritocratique**, basée sur la performance, la capacité à structurer et à faire grandir l'équipe.

Fixe entre 50/60K€ max + variable + Intéressement

Package env. 90 K€

Mutuelle