



<https://latribunelibre.com/emploi/senior-account-executive-dutch-speaker-f-h>

## Senior Account Executive – Dutch Speaker – F/H

### Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une **scale-up internationale** en pleine croissance, qui développe des **solutions technologiques innovantes** pour simplifier la communication et la collaboration sur les chantiers.

Leur mission : **rendre le travail de terrain plus simple et plus efficace** grâce à une plateforme intuitive utilisée par **plus de 30 000 professionnels** à travers l'Europe.

Dans le cadre de son développement à l'international, l'entreprise recherche aujourd'hui un(e) **Senior Account Executive German Native Speaker** pour structurer et développer la présence commerciale sur la zone **DACH (Allemagne, Autriche, Suisse)**.

Vous jouerez un rôle clé dans la **croissance de l'activité**, le **développement du portefeuille client**, et la **promotion de la marque** sur votre marché.

Vos missions si vous les acceptez :

- Développer et gérer un **portefeuille clients** sur l'ensemble du cycle de vente : prospection, démonstration, négociation et closing.
- Identifier de nouvelles opportunités via des **actions de prospection outbound et inbound** (≈ 60 % outbound).
- Gérer des **cycles de vente courts et dynamiques** (de 1 semaine à 4 mois selon le type de projet).
- Participer à la **stratégie marketing locale** : création et traduction de contenus, témoignages clients, participation à des salons et événements professionnels.
- Recueillir et remonter les **informations marché** pour faire évoluer la stratégie commerciale.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes (Customer Success, Produit, Marketing, Opérations) pour garantir la satisfaction client.

### Qualifications

Et vous ?

- Vous disposez d'au moins **6 ans d'expérience** en tant que **Sales / Account Executive / Business Developer** dans un environnement **B2B**, idéalement dans les secteurs du **logiciel, de la construction ou des solutions terrain**.
- Vous êtes parfaitement bilingue allemand et maîtrisez l'**anglais professionnel** ; le français ou le néerlandais sont un plus.
- Vous avez une solide maîtrise de la **prospection outbound** et du **closing**

**Organisme employeur**  
TEAM IS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75108, PARIS 08, PARIS, France

**Salaire de base**  
45000 € - **Salaire de base**  
75000 €

**Date de publication**  
10 octobre 2025 à 11:06

**Valide jusqu'au**  
09.11.2025

**de cycles complexes.**

- Vous aimez évoluer dans un environnement entrepreneurial où tout est à construire.
- Vous êtes reconnu pour votre **autonomie**, votre **structure** et votre **esprit d'initiative**.
- Vous aimez aller sur le terrain, échanger avec vos clients et bâtir des relations de confiance.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- **Une aventure humaine et ambitieuse** : rejoignez une entreprise en forte croissance à l'international.
- **Un produit à forte valeur ajoutée**, reconnu et plébiscité par ses utilisateurs.
- **Un impact rapide**, avec des cycles de vente courts et des résultats visibles.
- **Flexibilité de travail** : poste basé à Paris ou en télétravail depuis la région DACH.
- **Une culture apprenante**, pour développer rapidement vos compétences en vente B2B SaaS.
- **Une rémunération attractive** : package entre **50 et 60K€**, selon profil, avec variable non plafonné.
- **Un environnement bienveillant et collaboratif**, où la performance passe par le plaisir de travailler ensemble.