



<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** ($\approx 60\%$ 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.