



<https://latribunelibre.com/emploi/senior-mid-market-account-executive-editeur-forte-croissance-f-h-3>

Senior Mid-Market Account Executive – Editeur forte croissance F/H

Description

Notre client est un éditeur logiciel US présent sur le marché depuis +10 ans, de +4k employés dans le monde, leader dans l'hébergement, la sécurisation et l'optimisation des performances applicatives des sites.

Pour faire face à sa croissance (+40% en 2024) et atteindre ses objectifs d'ici 3 ans (5 Md\$), la société recherche des Account Executive sur le marché mid-market Français < 2500 employés..

Vos missions :

- Prospection et développement commercial,
- Construire un plan stratégique de prospection pour atteindre les objectifs,
- Coopérer avec le réseau de partenaires afin de développer les opportunités commerciales
- Gérer l'intégralité du cycle de vente avec l'ensemble des équipes internes jusqu'au closing des deals,
- Conduire une prévision claire pour atteindre les quotas, définir la stratégie pour construire un pipeline fiable pour atteindre les objectifs assignés,
- Reporting régulier auprès de N+1
- Etc.

Poste disponible sur Paris, Lyon et PACA

Qualifications

Nous recherchons des candidats avec une expérience commerciale confirmée dans la vente des solutions logicielles :

- minimum 5 ans d'expérience dans la prospection et le développement commercial,
- L'expérience de l'écosystème Cyber/Réseau/Cloud/Télécom est impérative,
- Une très bonne connaissance des solutions techniques Cyber/Réseau/Cloud/Télécom est essentielle pour ce poste (vente technique),
- Capacité à travailler dans une petite structure, en équipe sur un marché en très forte croissance,
- Autonome, organisé, orienté new business, force de conviction, sens du challenge, dynamique,
- L'utilisation quotidienne de méthodologie de ventes (ex: MEDDIC, SPIN, ...), dans vos processus commerciaux est un élément essentiel pour ce poste,
- Excellente capacité à présenter et à convaincre, très bon niveau rédactionnel (français/anglais),
- Chasseur dans l'âme vous vous épanouissez dans la conquête de nouveaux clients,

Très bon niveau d'anglais exigé.

Organisme employeur
SP SEARCH

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75116, PARIS 16, PARIS, France

Date de publication
28 septembre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au
27.10.2025

