



Sales Account Executive SAAS B2B

Nous sommes Talkspirit, une entreprise française qui évolue dans le SaaS depuis 20 ans. Notre expertise s'est construite autour de solutions qui accompagnent les organisations dans leur transformation digitale, à travers deux outils : Talkspirit, notre plateforme collaborative tout en un, et Holaspirit, qui aide à implémenter une gouvernance agile.

Aujourd'hui, plus de 1 000 entreprises nous font confiance, avec 200 000 utilisateurs payants répartis dans 40 pays, principalement en Europe, mais aussi en Amérique du Nord, en Asie, et dans d'autres régions du globe. Nous travaillons avec des grands comptes et des PME, aussi bien dans le secteur public que privé. Depuis 2020, nous connaissons une croissance qui témoigne de l'impact et de la pertinence de nos solutions.

Notre mission est claire : aider les entreprises à fluidifier leur communication, améliorer leur efficacité, et repenser leurs modes de gouvernance.

"Ignite the Potential" : Nous permettons aux organisations de s'aligner sur leur objectif et d'activer leur intelligence collective en adoptant des formes innovantes de communication et de collaboration.

Tu es intéressé-e par le digital et l'univers SaaS ? Tu souhaites nous rejoindre dans notre mission d'accompagner les entreprises dans l'évolution des modes de travail ?

Descriptif du poste :

Talkspirit est une plateforme de collaboration numérique de nouvelle génération, qui aide les entreprises à transformer leur communication interne et à améliorer l'efficacité des équipes à travers des outils intuitifs et puissants. Dans le cadre de notre expansion sur le marché européen, nous recherchons un **International Account Executive**, talentueux pour renforcer notre équipe de développement commercial.

Tu rejoindras une équipe dynamique organisée par région de marché, en développant un portefeuille ETI et grands comptes pour nos 2 solutions Holaspirit et Talkspirit.

En tant qu'International Sales Executive, tu travailleras en collaboration avec notre Head Of Sales pour établir le business et augmenter les ventes. au quotidien cela signifie :

- **Identifier** les clients cibles, **prospector** les ETI et Grands Comptes, en cherchant à comprendre leur activité, afin de proposer un **projet adapté à leurs besoins**.



- **Organiser ton planning** de prospection et tes rendez-vous, en optimisant les temps de déplacement (Disponibilité à voyager 30% du temps, principalement dans la région Dach)
- **Élaborer des offres techniques**, négocier, conclure et suivre les projets pour garantir la satisfaction des clients.
- **Développer et fidéliser** ton portefeuille clients en veillant au bon traitement des commandes et des affaires en cours.
- Préparer efficacement les **prévisionnels de vente**
- Assurer un **reporting** régulier de ton activité commerciale via l'outil CRM
- **Développer des stratégies de vente en analysant les tendances et la data** de tes marché
- **Développer les comptes existants** pour augmenter les revenus et les nourrir en répondant à leurs besoins et en optimisant leur satisfaction pour une relation durable
- Être à l'écoute de ton marché, en assurant une **veille** active sur la concurrence et les évolutions techniques.

La mission évoluera : 100% account executive au départ pour passer à terme à 70% AE et 30% d'account management.

Profil recherché

Tu as déjà fait tes preuves dans le secteur SaaS B2B ? C'est parfait ! Nous recherchons des candidats ayant une solide expérience dans ce domaine pour ce poste.





Nous recherchons des candidats motivés par le développement commercial et l'atteinte d'objectifs ambitieux, organisés et capables de travailler de manière autonome, avec un excellent relationnel

- Diplôme : **Master ou MBA : Ecole de commerce / Business development**
- Minimum **5 ans d'expérience dans un rôle similaire**, dont idéalement 3 ans dans un environnement SaaS ou tech B2B.
- La maîtrise de la **vente complexe** et compréhension approfondie du processus de vente
- **Langues** :
 - Maîtrise parfaite du français et de l'anglais (C2)
 - La maîtrise de l'allemand est un vrai plus !
- Tu es reconnu pour ta **capacité d'autonomie et d'ownership**
- **Maîtrise des outils** : Expérience avec des outils CRM et des plateformes de mapping (Notre stack : HubSpot, LinkedIn Sales Navigator, Full Enrich ou Lemlist, Docusign)



- **Résilience et persévérance** : Capacité à rebondir face aux objections et à rester motivé dans la prospection quotidienne, avec conviction, curiosité ; tu veux faire partie d'une aventure entrepreneuriale !
- **Organisation & gestion du temps** : Capacité à prioriser les tâches et à respecter les engagements auprès de tes prospects dans un environnement dynamique.
- **Compétences en communication** : Excellentes compétences à l'oral et à l'écrit. Savoir adapter son discours en fonction des interlocuteurs et des industries.

Ce que nous offrons :

-  Un Macbook Pro
-  Jusqu'à 3 jours de télétravail par semaine (post période d'essai)
-  Bureaux en plein cœur de Paris, situés dans le 9ème
-  Titres déjeuner de 10€

Le process

- 1er échange avec Claudia, notre Head Of Talents
- Business Case et échange sur le poste avec Usarat, notre Head Of Sales
- Réunion « Fit-for-Org » avec l'équipe Sales, et d'autres personnes des équipes expérience client, product & Growth.
- Réunion « Fit-for-Culture » avec notre CEO, Philippe Pinault.