28/10/2026

Senior Business Development Manager – Marketplace Europe

Back Office Marketplace SaaS • Marketplace Fulfillment • Chasse grands comptes

Weavenn : une nouvelle étape de croissance

Lancé il y a trois ans, Weavenn associe des services de Fulfillment e-commerce à des solutions technologiques dédiées à l'optimisation des flux et de la supply chain. Portée par une forte croissance et la confiance de nombreux acteurs du secteur, l'entreprise franchit une nouvelle étape : après la signature de ses premiers clients pour sa solution Back Office Marketplace, l'entreprise accélère sa conquête des marketplaces européennes.

Grâce aux relations européennes de CEVA Logistics avec de nombreuses marketplaces et à un partenariat avec Google, Weavenn bénéficie de relais pour faciliter certaines introductions. L'enjeu : compléter cet écosystème par une prospection directe et un réseau d'intégrateurs et d'agences e-commerce.

Votre mission : ouvrir les comptes et vendre deux offres complémentaires

Rattaché(e) au Head of Sales SaaS, vous prenez en main votre territoire européen avec une forte autonomie : stratégie de ciblage, plan de chasse, animation du pipeline et négociations jusqu'à la signature. Vous développez le Back Office Marketplace SaaS et identifiez des opportunités de Marketplace Fulfillment à construire avec les équipes Weavenn et CEVA. Une même cible, deux leviers de valeur, proposés séparément ou conjointement selon les besoins.

Vos responsabilités

- Construire et prioriser une liste de chasse européenne : marketplaces existantes, enseignes lançant une marketplace et acteurs en développement international.
- Identifier les décideurs (Marketplace, Digital, IT, E-commerce, Supply Chain, Direction générale) et engager une prospection directe, multicanale et régulière.
- Qualifier les besoins, conduire les rendez-vous de découverte, construire les business cases et piloter des cycles de vente SaaS complexes jusqu'au closing.
- Présenter et vendre le Back Office Marketplace, avec les équipes Produit et IT pour les démonstrations approfondies et le cadrage technique.
- Identifier les opportunités Fulfillment liées aux marketplaces et construire les réponses conjointement avec les équipes commerciales et opérationnelles CEVA/Weavenn.
- Développer un réseau de prescripteurs : intégrateurs de solutions marketplace, cabinets spécialisés et agences e-commerce susceptibles d'identifier et de recommander Weavenn.
- Faire remonter aux équipes Produit et IT les besoins clients, objections, tendances de marché et priorités fonctionnelles observées sur le terrain.
- Piloter l'activité dans HubSpot : comptes engagés, rendez-vous qualifiés, pipeline, prochaines étapes, prévisions et signatures.

Le profil recherché

- Expérience confirmée en chasse et vente de solutions SaaS B2B complexes auprès de grands comptes. Une expérience des plateformes marketplace, de leurs écosystèmes ou de la Retail Tech est fortement appréciée ; des parcours solides en logiciels e-commerce B2B seront également étudiés.
- Capacité démontrée à ouvrir des comptes stratégiques sans relation préexistante, à identifier les décideurs Marketplace, Digital et IT et à piloter des cycles de vente longs jusqu'à la signature.
- À l'aise sur les enjeux business et techniques ; capable de vendre une solution SaaS et de détecter une opportunité logistique sans se substituer aux experts opérationnels.
- Anglais courant indispensable ; une autre langue européenne est un atout.
- Esprit entrepreneurial, autonomie, méthode, ténacité et goût du résultat.

Votre ambition

Vous aurez un rôle clé dans l'accélération de notre développement commercial européen. Avec une forte autonomie, vous définirez vos comptes prioritaires, construirez votre plan de chasse, développerez un pipeline qualifié et piloterez les opportunités jusqu'à la signature. Votre réussite se mesurera à votre contribution aux nouveaux revenus et au développement durable de notre présence auprès des marketplaces, avec des objectifs adaptés aux cycles de vente.

Ce que nous proposons

Un rôle entrepreneurial pour construire votre stratégie de conquête européenne, avec deux offres complémentaires et des références internationales déjà signées. Vous pourrez vous appuyer sur le réseau CEVA Logistics, notre partenariat avec Google et les compétences des équipes Produit et IT, tout en conservant une forte autonomie dans la conduite de votre activité. Vous contribuerez directement aux évolutions de l'offre grâce aux retours du terrain.

Siège : Paris La Défense. Poste prioritairement basé en région parisienne, avec télétravail possible et autonomie d'organisation. Déplacements en France et en Europe selon les besoins des clients, prospects et partenaires. Rémunération : 70 000 € brut annuel fixe + 30 000 € de variable cible, soit un package OTE de 100 000 € à objectifs atteints. Carte Swile.

Pour postuler

Adressez votre candidature à Christian Lelaidier, Head of Sales SaaS : **christian.lelaidier@weavenn.com**