

**Acteur européen de premier plan** dans le domaine des services réglementaires notre client, basé en **Belgique**, accompagne un grand nombre d'entreprises internationales. L'entreprise, en pleine croissance, combine **expertise scientifique, orientation client et ambition internationale**. Forte d'un potentiel de croissance significatif, elle développe une approche segmentée répondant aux enjeux variés de ses clients tout en cultivant des valeurs **d'excellence, d'agilité** et de **collaboration**.

Pour assurer leur croissance de nous sommes à la recherche d'un(e) :

## Sales & Growth Director (H/F/X)

### RESPONSABILITÉS

En tant que Sales & Growth Director, vous jouez un rôle central dans la **définition et l'exécution de la stratégie commerciale**. Vous structurez, guidez et faites progresser une équipe commerciale internationale tout en stimulant une dynamique forte de croissance. Véritable moteur de développement, vous agissez à la fois sur le **pilotage des ventes, l'optimisation des processus** et la **mise en place d'une approche segmentée** orientée performance.

Vos principales responsabilités sont :

- Déployer la **vision stratégique** et le **plan commercial** afin d'accélérer la croissance sur l'ensemble des marchés prioritaires.
- Structurer et faire grandir une **équipe d'une dizaine collaborateurs** et instaurer une culture de performance, de transparence et d'engagement collectif.
- Optimiser le **pipeline, le forecast et les processus internes** pour garantir une exécution commerciale solide et prévisible.
- Participer aux **négociations clés et accompagner les équipes** lors des opportunités stratégiques à forte valeur.
- Identifier les **segments porteurs et ajuster le discours commercial en fonction des besoins spécifiques** de chaque typologie de clients.
- Collaborer avec les **équipes scientifiques, opérationnelles et marketing** pour soutenir le développement de nouveaux services et renforcer la cohérence globale.
- Renforcer le **marketing commercial et le thought leadership** afin d'augmenter la visibilité et l'acquisition client.
- Élever **l'expérience client** grâce à une approche structurée du suivi, de la fidélisation et de la gestion de la valeur sur la durée.

## PROFIL

- Vous disposez de 10 à 15 ans d'expérience en vente B2B de services à forte expertise, idéalement dans les secteurs réglementaire, scientifique ou connexe.
- Vous apportez une expérience démontrée en développement commercial et en croissance internationale.
- Vous maîtrisez le management d'équipes commerciales et savez développer les compétences, l'autonomie et la performance individuelle et collective.
- Vous excellez dans la structuration de plans d'action, l'analyse de données commerciales et la priorisation stratégique.
- Vous faites preuve d'un leadership mobilisateur, orienté résultats, et possédez d'excellentes compétences de communication et de simplification.
- Vous parlez couramment le français et l'anglais et évoluez aisément dans un environnement exigeant et international.

## OFFRE

- Un rôle stratégique avec un mandat clair pour transformer et faire croître la fonction commerciale.
- L'opportunité de rejoindre une entreprise solide, reconnue dans son secteur et en forte expansion internationale.
- Un environnement dynamique, stimulant, où vos décisions ont un impact direct sur l'avenir de l'entreprise.
- La possibilité de fédérer et développer une équipe engagée, motivée et prête à monter en puissance.

## INTÉRESSÉ.E?

Veillez envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à : [recruitment@pahrtners.be](mailto:recruitment@pahrtners.be).

Votre candidature sera traitée en toute confidentialité, conformément au RGPD. PaHRtners promeut la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI), et garantit l'égalité des chances pour toutes et tous, dans le respect de sa démarche B Corp.