

About CashSentinel

CashSentinel is an innovative fintech specializing in digital contract and payment solutions, designed to support European online marketplaces. Our clients operate in various industries such as automotive, department stores, ski resorts, and online pharmacies, providing a vast and dynamic commercial landscape.

With an annual growth rate exceeding 150%, we are a fast-expanding, profitable company ready to conquer new markets. Operating in Spain, Switzerland, France, and the United Kingdom, our international team, mainly based in Barcelona and Lausanne, consists of around fifteen passionate professionals.

We are looking for ambitious sales professionals ready to seize this unique opportunity, drive our growth, and play a key role in our success. If you thrive on challenges, enjoy acquiring new clients, and want to grow in a fast-paced fintech environment, join us!

Your tasks

- Identify and target in the French automotive domain.
- Implement effective prospecting strategies (cold calling, emailing, networking, LinkedIn, etc.).
- Develop strong relationships with prospects and understand their specific needs.
- Present our solutions convincingly and tailor proposals to meet prospect needs.
- Negotiate and close sales in alignment with the company's commercial strategy.
- Ensure rigorous follow-up on prospects and business opportunities.
- Collaborate with internal teams (marketing, support, customer service) to optimize customer acquisition and retention.

Your profile

- Proven experience in business development and B2B prospecting.
- Passion for challenges and the ability to open new markets.
- Excellent negotiation and communication skills.
- Autonomy, entrepreneurial mindset, and results-driven approach.
- Proficiency in digital prospecting tools and CRM.
- Associate's degree with a focus on sales/commercial.

Other requirements and information

- Permanent contract at 39h/week.
- Starting date : between May and September 2025 (to be determined).
- Salary between €22,000 and €24,000 + performance bonus and Cobee tax benefits.
- Offices in the heart of Barcelona, 5 minutes from Casa Batlló.
- Work from Monday to Friday (office hours), partial remote work possible after the probation period.

[Are you interested in this position?](#) Send your application to: jobs@cashsentinel.com

À propos de CashSentinel

CashSentinel est une fintech innovante spécialisée dans les solutions de contrat numérique et de paiement, conçues pour accompagner les marchés en ligne européens. Nos clients évoluent dans des secteurs variés tels que l'automobile, les grands magasins, les stations de ski et les pharmacies en ligne, offrant ainsi un terrain de jeu commercial vaste et dynamique.

Avec une croissance de plus de 150 % par an, nous sommes une entreprise en forte expansion, rentable et prête à conquérir de nouveaux marchés. Présente en Espagne, Suisse, France et Royaume-Uni, notre équipe internationale, basée principalement à Barcelone et Lausanne, compte une quinzaine de talents passionnés.

Nous recherchons des commerciaux ambitieux prêts à saisir cette opportunité unique d'accompagner notre développement et de jouer un rôle clé dans notre succès. Si vous aimez relever des défis, conquérir de nouveaux clients et évoluer dans un environnement fintech en pleine croissance, rejoignez-nous !

Votre rôle

- Identifier et cibler de nouveaux prospects sur le marché automobile Français.
- Mettre en place des stratégies de prospection efficaces (cold calling, emailing, networking, LinkedIn, etc.).
- Développer des relations solides avec les prospects et comprendre leurs besoins spécifiques.
- Présenter nos prestations de manière convaincante et adaptée aux besoins des prospects.
- Négocier et conclure des ventes en accord avec la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Assurer un suivi rigoureux des prospects et des opportunités commerciales.
- Collaborer avec les équipes internes (marketing, support, service client) pour optimiser l'acquisition et la fidélisation des clients.

Votre profil

- Expérience avérée en développement commercial et prospection B2B.
- Passion pour les défis et capacité à ouvrir de nouveaux marchés.
- Excellentes compétences en négociation et en communication.
- Autonomie, esprit entrepreneurial et approche orientée résultats.
- Maîtrise des outils de prospection digitale.
- BAC+2 type BTS/DUT commercial.

Autres exigences et informations

- Contrat permanent 39h/semaine.
- Date de début : entre mai et septembre 2025 (à convenir).
- Salaire entre 22.000€ et 24.000€ + primes à la réussite et avantages fiscaux Cobee.
- Bureaux au cœur de Barcelone, à 5 minutes de la Casa Batlló.
- Travail du lundi au vendredi (horaires de bureau), télétravail partiel possible après période d'essai validée.

[Intéressé par ce poste ?](#) Envoie-nous ta candidature à : jobs@cashsentinel.com