Comment transformer sa stratégie Go-To-Market à l'ère de l'IA

* * *

Entreprise : Crossbeam
Période : **2026 – 2027**
Lieu : Paris 18ème

* * *

Présentation de Crossbeam
Crossbeam est la plateforme de référence pour l'Ecosystem-Led Growth (ELG) — une nouvelle façon de faire croître son business en s'appuyant sur son réseau de partenaires. Concrètement, Crossbeam permet à deux entreprises (ou plus) de comparer leurs bases clients et prospects pour identifier les overlaps utiles à leur collaboration, tout en protégeant les données sensibles.

Une analogie de Crossbeam avec un exemple du quotidien serait:
Imaginez deux vendeurs sur un marché : l'un vend des couteaux, l'autre des fourchettes. Ils se rendent compte qu'ils servent souvent les mêmes types de clients et que les clients de l'un sont des excellents prospects pour l'autre car complémentaires. Crossbeam permet de comparer leurs données clients respectives, détecter les opportunités et prendre les bonnes actions le tout de façon automatisée.

Nous avons dépassé les $20M d'ARR cette année et continuons notre croissance (~50% annuellement) pour affirmer notre position de leader sur le marché des outils de collaboration pour les partenariats.

Descriptif du projet
Chez Crossbeam, l'équipe Opérations joue un rôle clé à la croisée de la stratégie et de l'exécution : elle participe activement à la définition de la stratégie go-to-market en structurant les opérations commerciales, marketing et partenariats autour d'objectifs communs, d'un modèle de revenus clair et d'indicateurs fiables. Côté opérationnel, l'équipe est responsable de l'implémentation concrète des nouvelles solutions et processus (outils, automatisations, data flows, gouvernance), en assurant leur adoption et leur impact sur la performance. L'équipe agit aussi comme un cabinet de conseil interne : elle accompagne les équipes métiers au quotidien pour diagnostiquer les frictions, optimiser les parcours clients, améliorer la productivité et transformer les besoins terrain en solutions scalables. Enfin, les ops portent une dimension d'innovation

en explorant activement les applications de l'IA, de l'analyse prédictive au copilote commercial ou à l'automatisation intelligente, puis en développant ces capacités en interne, avec une logique pragmatique orientée valeur : tester vite, mesurer l'impact, et industrialiser ce qui améliore réellement la croissance et l'efficacité.

Les projets de recherche qui découlent des challenges de l'équipe opérations sont très variés:

- Amélioration de la collaboration entre équipes Marketing, Sales, et Customer Success
- Comparaison des canaux d'acquisition et leur impact sur les performances commerciales
- Optimisation de la définition de nouveaux process et de leur adoption par les équipes terrain
- Confrontation des avancées technologiques liées à l'IA avec la maturité effective de leur implémentation
- …

Méthodologie envisagée

Nous recherchons un profil qui soit à la fois capable d'identifier les points bloquants de nos processus actuels et de trouver puis d'implémenter techniquement les solutions adaptées. Le profil sera également responsable des opérations quotidiennes nécessaires au bon fonctionnement de nos équipes.

Nous travaillons tous en collaboration au sein de l'équipe ops élargie (en incluant la growth) qui se compose de 8 personnes au total (principalement à Paris mais également aux Etats-Unis).

Nous avons une base de données très complète nous permettant de facilement obtenir les informations nécessaires à la prise de décision, que nous complétons avec de la connaissance métiers venant des acteurs concernés et avec qui nous travaillons de façon très proche.

Nous avons une approche basée sur les essais/erreurs, développant des premières versions de solutions de façon très rapide, puis en itérant selon les usages et retours utilisateurs.

Profil recherché

Nous cherchons un profil plutôt ingénieur car il est nécessaire d'être capable de comprendre et d'implémenter des flux de données entre nos outils ainsi que des automatisations. L'usage du SQL est très fréquent.

La langue de travail de Crossbeam est l'anglais, sa bonne maîtrise est absolument nécessaire car la majorité des interlocuteurs est située aux Etats-Unis.

Une appétence pour le monde du logiciel et des transformations qu'apporte(ra) l'IA est préférable.

La date de début souhaitée serait plutôt début septembre mais il est envisageable de s'accorder sur une date différente courant août.