



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-13>

Account Manager F/H

Description

Le pôle immobilier du cabinet de conseil en recrutement, Expert & Manager recrute **un Account Manager H/F pour un acteur de l'immobilier, qui gère et exploite des résidences étudiantes.**

Vous êtes directement rattaché(e) directement au Responsable Grands Comptes, vous assurez la commercialisation de l'activité d'exploitation de résidences de services afin d'optimiser la vacance locative.

En nous rejoignant, vous serez amené(e) à :

Développer, animer, fidéliser un portefeuille clients Grands Comptes (cible BtoB)

Elaborer la politique tarifaire et locative, négocier et conclure par la signature d'une convention cadre d'hébergement ; assurer son renouvellement

Effectuer le suivi de la gestion locative et de la relation client jusqu'au terme du contrat ; assurer son renouvellement

Etablir des audits de satisfaction auprès des clients et recenser leurs nouveaux besoins

Travailler et développer la fidélisation des clients

Animer et assurer la relation avec le réseau des interlocuteurs terrain d'hébergement relative à la cible professionnelle et/locations clients issus d'un partenaire ou prescripteur professionnel

Concevoir, proposer et mettre en œuvre les actions commerciales correctives propres à surmonter les difficultés rencontrées

Effectuer les actions de recouvrement à l'amiable constatés relatifs à la cible professionnelle

Effectuer la prise de rendez-vous physiques réguliers pour la fidélisation de la clientèle en place,

Relancer et reconquérir les clients dormants

Animer la fidélisation du réseau de clientèle BtoB via la mise en place de rendez-vous client, d'évènements, de campagnes de relance téléphonique ...

Travailler sur le développement de projet commerciaux (offre commerciale /développement de nouveaux services, gamme de produit, ajustement des scripts commerciaux, amélioration des procédures internes)

Effectuer les visites sur sites et contrôler le respect des procédures commerciales

Organisme employeur

Expert & Manager

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

92049, MONTRouGE,
MONTRouGE, France

Salaire de base

28000 € - **Salaire de base**
29000 €

Date de publication

27 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

27.10.2024

Rendre compte et effectuer le reporting des résultats commerciaux auprès du Responsable Grands Comptes. Proposer, mettre en place et suivre le plan d'action retenu

Traiter les réclamations clients

Contribuer activement dans son domaine d'intervention à la meilleure satisfaction des attentes clients (cf. compétences comportementales)

Qualifications

De Formation BAC +3/BAC+5 type Ecole de Commerce, Management des Unités Commerciales, Négociation et Relation Client.

Vous avez acquis une expérience d'au moins minimum 2 ans dans la fidélisation et le développement d'une clientèle en BtoB.

Vous avez un goût prononcé pour les relations commerciales, le challenge et vous êtes orienté résultat.

Vous faites preuve de rigueur et d'organisation.

Vous êtes autonome et vous avez l'esprit d'équipe.

Variable attractif.

Notre client est convaincu que le capital humain et la diversité des profils sont la première richesse d'une entreprise engagée, il a une politique volontariste d'inclusion notamment en matière de recrutement.

Vous avez un bon niveau d'anglais : lu, écrit, parlé.