



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-44>

Account Manager F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur Pôle Franchise, vous aurez la charge du développement des enseignes clientes du cabinet. Vous ferez partie d'une équipe d'Account Manager au sein du pôle franchise, structurée par secteur d'activité tels que l'équipement de la maison, la restauration, l'alimentaire, le prêt-à-porter, les services, etc.

Chaque Account Manager gérera un portefeuille de clients avec pour objectif principal d'assurer le développement de leur activité en franchise (signature de contrats de franchise). Responsable de business unit, vous serez chargé du développement du chiffre d'affaires du secteur dont vous avez la responsabilité.

Pour atteindre cet objectif, vous utiliserez trois leviers principaux :

- L'acquisition de leads via la plateforme Kapp Retail
- L'utilisation des bases de données des franchisés et indépendants en France
- La gestion d'un budget marketing dédié pour la captation de personnes spécifiques

Vos missions pour atteindre les objectifs fixés par nos clients, seront les suivantes :

- La prospection téléphonique des candidats à la franchise, qu'ils soient primos, indépendants, ou multi/pluri-franchisés
- La présentation détaillée des concepts et des modèles économiques aux candidats intéressés
- Le suivi :
 - o Des potentiels candidats tout au long de leur parcours entrepreneurial, y compris la recherche de locaux et / ou de financement
 - o Des enseignes clientes afin de maintenir une relation de confiance dans le but d'ouvrir un maximum d'unités en franchise sur l'ensemble du territoire
- La gestion d'outils marketing devant vous permettre d'augmenter vos volumes de CA :
 - o Lancement de campagne Whatsapp,

Organisme employeur

TRIBEKAI

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

69383, LYON 03, LYON, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
51000 €

Date de publication

18 septembre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au

18.10.2025

- o Utilisation de Linkedin Premium
- o Mise en place de process nurturing
- o Création d'articles métiers pour faire évoluer le SEO de son secteur

Qualifications

- Aptitudes commerciales
- Maîtrise de powerpoint et excel
- Qualités rédactionnelles et de synthèse
- Connaissances des réseaux de Franchises est un plus
- Gestion de projet

- Bon relationnel
- Savoir-être
- Rigoureux(se)
- Structuré(e)/organisé(e)
- « Deal maker »

- Idéalement première expérience réussie dans le Retail et la distribution.