



<https://latribunelibre.com/emploi/account-manager-f-h-48>

## Account Manager F/H

### Description

Assurer le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients composé de professionnels de l'éducation

- Commercialiser l'offre de produits et de services Web, Print et Salons
- Élargir ton réseau professionnel grâce à une prospection active
- Accompagner ses prospects et clients dans leur stratégie de développement
- Gérer le processus commercial dans sa globalité, depuis la vente (détection du besoin, recommandations, négociations, contrat) jusqu'à la mise en place des prestations
- Mener une démarche de conseil adaptée à ses interlocuteurs et à leurs besoins
- Établir des prévisions de ventes et présenter régulièrement des indicateurs de performance

### Qualifications

Nous recherchons un candidat motivé pour rejoindre notre équipe en tant qu'Account Manager. Vous serez un acteur clé dans la gestion et le développement de notre portefeuille client.

- Gestion de la relation client : Vous excellez dans l'établissement et le maintien de relations solides avec les clients, en assurant une communication fluide et proactive.
- Négociation commerciale : Vous possédez une expertise avérée dans la négociation de contrats et d'accords commerciaux, avec un sens aigu des affaires.
- Analyse des données de vente : Vous êtes capable d'analyser les données de vente pour identifier les tendances et les opportunités de croissance.
- Utilisation de CRM : Vous maîtrisez les outils de gestion de la relation client (CRM) pour suivre et optimiser les interactions avec les clients.
- Planification stratégique : Vous avez une vision stratégique et êtes capable de planifier et d'exécuter des stratégies commerciales efficaces.
- Connaissance des produits et services : Vous avez une compréhension approfondie de nos produits et services, ce qui vous permet de répondre aux besoins spécifiques des clients.

### Qualités Personnelles

- Communication efficace : Vous êtes un communicateur clair et persuasif, capable de transmettre des informations complexes de manière compréhensible.
- Gestion du temps : Vous savez prioriser vos tâches et gérer votre temps de manière efficace pour respecter les délais.
- Résolution de problèmes : Vous avez un esprit analytique et êtes capable de résoudre les problèmes de manière créative et efficace.
- Empathie : Vous comprenez les besoins et les préoccupations des clients, et vous vous engagez à leur offrir des solutions adaptées.
- Négociation : Vous êtes un négociateur habile, capable de trouver des solutions gagnant-gagnant dans des situations complexes.

**Organisme employeur**  
FIGARO CLASSIFIEDS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
RÉGIE PUBLICITAIRE DE MÉDIAS

**Lieu de poste**  
69381, LYON 01, LYON, France

**Date de publication**  
11 octobre 2025 à 17:07

**Valide jusqu'au**  
10.11.2025

– Adaptabilité : Vous êtes flexible et capable de vous adapter rapidement aux changements dans un environnement dynamique.

Déplacements à prévoir en France 2 à 3 fois par mois en moyenne.