



<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 (déttection 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 du 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.