



<https://latribunelibre.com/emploi/client-partner-f-h-4>

Client Partner – F/H

Description

Pour le secteur Telco, nous recherchons un **Client Partner** expérimenté pour contribuer significativement à la croissance commerciale d'un grand compte international en France, au sein d'une équipe sous la responsabilité du Client Executive Partner (CEP). **Vos responsabilités :**

- Développer et renforcer la relation de confiance dans la durée aux niveaux CxOs/VPs/Managers au sein des différentes entités IT et Métiers du client ;
- Exécuter la stratégie de développement du grand compte au travers des actions prospection et de vente complexe et à valeur ajoutée dans un cadre international ;
- Être l'interlocuteur commercial privilégié du grand compte et des entités à prospecter ;
- Identifier des actions de fertilisation/de foisonnement pour ouvrir de nouveaux territoires (part de marché, chiffre d'affaires et marge) notamment au travers de l'innovation répondant à des cas d'usages identifiés ;
- Assurer le suivi des contrats/projets et la gestion des risques associés, en s'appuyant sur les équipes opérationnelles et les responsables de projets ;
- Participer aux Comités de Pilotages Clients ;
- Être proactif/ve et anticiper les échéances de renouvellement de contrat ;
- Négocier les conditions contractuelles avec le client (avec l'aide du Contract Manager, le cas échéant).

Qualifications

Profil recherché :

- Vous avez envie d'intégrer une équipe de comptes dynamique et de promouvoir un portfolio riche et varié de solutions technologiques.
- Vous évoluez actuellement sur un poste similaire en tant qu'Account Manager / Sales Manager / Business Developer / Contract Manager et vous avez déjà au moins 7 ans d'expérience avec une relation directe avec aux niveaux CxO/VPs, IT, Métiers et Achats ;
- Vous êtes aguerris aux offres Cloud, Cybersécurité, Gen/AI, ERP... et démontrez une approche par la valeur et les cas d'usages IT pour les Métiers ;
- Vous savez évoluer au sein d'un compte international et multiculturel, avec la tenue d'objectifs annuels, sur des cycles de ventes complexes et longs ;
- Être capable de s'appuyer sur les forces locales en région ;
- Proactif/ve et autonome, vous êtes force de proposition et créatif commercialement ;
- Langues de travail : français et anglais (écrit et parlé) ;
- La connaissance du secteur Telco est un plus.

Organisme employeur

Atos

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste

95063, BEZONS, BEZONS, France

Date de publication

11 janvier 2026 à 14:02

Valide jusqu'au

10.02.2026

#LI-France