



<https://latribunelibre.com/emploi/client-partner-f-h-6>

## 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 18:03

### Valide jusqu'au

10.02.2026

#LI-France