



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-grands-comptes-f-h-3>

Commercial Grands Comptes F/H

Description

Entreprise

Notre client est un acteur technologique mondial du retail qui transforme l'expérience d'achat en proposant des solutions intégrées et des données stratégiques. Notre client aide les marques à créer des parcours clients fluides, renforcer la fidélité, optimiser leurs opérations et stimuler leurs performances commerciales. Il se singularise par son esprit de service, le caractère innovant de ses solutions et son positionnement sur le marché du luxe. Nous recherchons un(e) **Key Account Manager** (H/F) sur le périmètre français. Ce poste cadre est proposé en CDI plein temps et est basé à Levallois-Perret.

Poste

Vous êtes responsable de la gestion et du développement en France du portefeuille de clients grands comptes internationaux qui vous est confié, ainsi que de l'acquisition de nouveaux comptes.

Missions principales

1. Fidélisation et développement des clients existants :

- Élaborer une stratégie spécifique de vente/développement pour chaque compte clé
- Renouveler les contrats
- Organiser des réunions régulières / bilans d'activité
- Surveiller la satisfaction des clients
- Gérer les anomalies

2. Acquisition de nouveaux clients :

- Mettre en œuvre une stratégie pour approcher les prospects ciblés dans le plan d'action de l'entreprise, en collaboration avec la direction commerciale
- Répondre aux appels d'offres
- Négocier des offres commerciales et des contrats

Pourquoi vous allez adorer ce poste

- Environnement dynamique et varié : vous travaillerez avec les industries du luxe, premium et fast fashion.
- adrénaline et excitation : la prospection est une activité qui vous motive.
- Reconnaissance : vos efforts seront récompensés à chaque nouveau client signé.
- Performance : suivez les KPI et surveillez la performance avec le soutien des Performance Managers au niveau des magasins.
- Équipe collaborative : rejoignez une équipe solidaire qui valorise vos contributions et célèbre vos succès.

Organisme employeur

HUMAN SOLUTIONS

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
70000 €

Date de publication

21 décembre 2024 à 18:08

Valide jusqu'au

20.01.2025

- Esprit curieux et analytique : une mentalité curieuse et analytique est essentielle pour exceller dans ce rôle.

Collaborateurs et reporting

Vous reporterez directement au responsable des Key Account Managers (comptes internationaux).

Vous travaillerez en étroite collaboration avec 3 autres Key Account Managers dans votre équipe.

Qualifications

Profil et compétences recherchés :

- Diplôme de l'enseignement supérieur
- Aisance relationnelle
- Orientation résultats
- Organisation et rigueur
- Esprit de synthèse
- Une expérience préalable dans le retail sera appréciée.
- Maîtrise complète du français et de l'anglais
- Maîtrise de PowerPoint et Excel
- Connaissance de Salesforce (un atout)

Package et conditions :

- Salaire fixe (55-58k€ selon expérience) + bonus annuel de 25 % + participation
- Bonus pour chaque nouveau client acquis
- Mutuelle
- Ticket restaurant
- Véhicule de fonction 5 places + remboursement des frais professionnels / repas
- Télétravail : 2 jours par semaine