



<https://latribunelibre.com/emploi/compte-cle-f-h-3>

Compte clé F/H

Description

Votre mission :

Développer et fidéliser un portefeuille de Compte Clé, en construisant des partenariats durables avec les acteurs clés de la GSB.

Un terrain de jeu stimulant pour un profil ambitieux, autonome et orienté résultat !

Vos responsabilités :

- Développer des relations solides et pérennes avec les clients, en assurant un accompagnement de proximité et un suivi personnalisé.
- Piloter les appels d'offres (en français et en anglais) : analyse des besoins, élaboration des réponses, coordination interne et suivi.
- Construire des propositions commerciales impactantes, et veiller à la bonne mise en avant des produits.
- Jouer un rôle de chef d'orchestre entre les clients et les services internes (ADV, SAV, logistique), pour garantir une communication fluide et une satisfaction client optimale.
- Assurer la gestion des commandes : saisie, suivi, analyse des ventes et anticipation des besoins.
- Réaliser des audits de marché et formuler des recommandations pertinentes sur les gammes, les opportunités de développement et les axes d'optimisation.
- Effectuer une veille marché active (tarifs, concurrence, innovations) pour nourrir la réflexion stratégique de l'entreprise.

Qualifications

En rejoignant cette aventure, vous serez au cœur d'un projet structurant, à fort impact, avec une vraie liberté d'action.

Profil recherche?

- Bac+2/3 à Master en commerce, marketing ou logistique
- Expérience confirmée (3 ans minimum) en gestion de comptes clés, dans le secteur de la motoculture

Compétences clés

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

91692, LES ULIS, LES ULIS,
France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

21 septembre 2025 à 19:06

Valide jusqu'au

21.10.2025

- Vision transverse des enjeux business : commerce, marketing, logistique, SAV
- Maîtrise des leviers de performance financière : prix de revient, marge, rentabilité – Excellentes compétences en négociation et relation client BtoB
- **Anglais courant indispensable**, l'allemand serait un atout appréciable ?

Savoir-être & posture

- Leadership naturel et esprit d'initiative
- Solide capacité d'analyse, de structuration et de priorisation
- Aisance relationnelle, goût du travail en équipe
- Sens du service client et talent pour nouer des relations durables

Mobilité & déplacements

- Déplacements réguliers en France et en Allemagne
- Déplacements ponctuels en Espagne et en Chine
- Présence sur des salons professionnels (France & Allemagne)

Envie d'en savoir plus ?

Contactez-moi ! Je suis E?lodie Musitelli, recruteuse indépendante en charge de la bonne réussite de ce recrutement et je serai ravie d'échanger avec vous.