



<https://latribunelibre.com/emploi/compte-cle-gms-f-h-2>

COMPTE CLE GMS F/H

Description

L'entreprise souhaite développer son **activité en GMS en France** et recherche son futur

COMPTE CLE GMS (H/F)

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous contribuez à la réalisation des objectifs et aux développements des ventes de la société sur le périmètre national de la GMS (centrales régionales et nationales)

MISSIONS :

Développement et gestion du portefeuille clients

- Analyser les besoins clients et rédiger les cahiers des charges.
- Répondre aux appels d'offres et élaborer les offres commerciales.
- Mener les négociations et participer à la définition de la politique commerciale avec le Directeur Commercial.
- Identifier de nouvelles opportunités, prospector et suivre les clients potentiels, en analysant le marché et les enjeux spécifiques.
- Définir l'approche commerciale et fixer des objectifs de vente à moyen et long terme.

Suivi des contrats et fidélisation

- Assurer le déploiement et le suivi des contrats chez les clients.
- Établir des objectifs de vente et suivre leur réalisation.
- Fournir l'assistance technique et construire une relation de confiance pour fidéliser les clients.

Gestion administrative

- Produire les reportings d'activité.
- Contrôler facturations et services.

Qualifications

PROFIL :

Organisme employeur

CATHALA Conseils

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Salaire de base

60000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

2 décembre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au

01.01.2026

- **Formation Commerciale supérieure BAC +3/5**Expérience minimum de 10 ans acquise dans la gestion/négociation de grands comptes GMS en Produits Frais et surgelés

COMPETENCES REQUISES :

- **À l'aise dans un environnement PME, polyvalent**
- Orientation **résultats et sens du client**
- Leadership, sens des responsabilités et autonomie
- Développeur dans l'âme, esprit analytique et maîtrise des chiffres
- Compétences en négociation, appels d'offres et gestion financière
- Excellentes qualités relationnelles et communicationnelles
- Agilité, intelligence situationnelle
- **Ténacité et engagement sur le long terme**
- **Esprit d'équipe et collaboration efficace**

CONDITIONS :

- **Cadre – temps plein – CDI**
- **Rémunération motivante pour candidat de valeur**
- **Prime/résultats, carte entreprise, intéressement.**
- **Véhicule de fonction.**
- **Poste à pourvoir en Home Office**