



<https://latribunelibre.com/emploi/entreprise-account-manager-f-h>

Enterprise Account Manager F/H

Description

Quel sera votre rôle ?

Vous communiquerez efficacement la valeur globale du portefeuille AECO de Trimble et coordonnerez les ressources internes et externes afin d'atteindre les objectifs de revenus et de succès clients. Il est important que vous ayez un excellent niveau de communication, d'organisation, de créativité et de capacité à négocier avec des cadres de haut niveau au sein de notre base de clients et de prospects.

Fonctions et Responsabilités Essentielles:

- Atteindre les objectifs de vente.
- Mettre en œuvre la stratégie de mise sur le marché pour atteindre les objectifs commerciaux.
- Mener des initiatives visant à étendre la part de marché et à augmenter le chiffre d'affaires.
- Maintenir une solide connaissance du marché de la construction.
- Posséder une solide compréhension des produits de Trimble et de ceux de ses concurrents.
- Fournir des rapports détaillés et précis, y compris le pipeline des opportunités de vente, les prévisions de vente et les informations sur la productivité dans Salesforce.
- Surveiller l'activité des clients, du marché et des concurrents et fournir un retour d'information à l'équipe de direction des ventes.
- Collaborer avec l'équipe marketing pour garantir l'alignement des programmes marketing sur les objectifs globaux de vente.
- Gérer les relations avec les clients clés et conclure des opportunités stratégiques.
- Élaborer des plans et des stratégies d'acquisition et d'expansion des comptes.

Qualifications

Quelles Compétences et Expériences r devez-vous avoir?

- Plus de 5 ans d'expérience dans la vente, avec un parcours professionnel reconnu.
- Forte connaissance du secteur de la construction et/ou de l'AEC, de préférence dans le domaine des grandes entreprises.
- Une expérience dans une société de SaaS est un atout.
- Excellentes compétences en communication écrite et orale, avec la capacité d'écouter efficacement, de transmettre des informations avec précision et de rechercher activement un retour d'information.
- Capacité à dialoguer efficacement avec des cadres de haut niveau, tant en

Organisme employeur
TRIMBLE FRANCE SA

Type de poste
Temps plein

Secteur
INTERMÉDIAIRES SPÉCIALISÉS
DANS LE COMMERCE D'AUTRES
PRODUITS SPÉCIFIQUES

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
22 septembre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au
22.10.2025

interne qu'en externe.

- Expertise en matière de stratégies et de méthodologies de vente, de planification stratégique et d'exécution.
- Solides compétences en matière de gestion du temps, de prise de décision et de présentation.
- Capacité à établir des priorités et à obtenir des résultats financiers à court terme tout en travaillant sur des projets à long terme.
- Disposition à voyager jusqu'à 50 %, si nécessaire.
- Maîtrise du français et connaissance avancée de l'anglais.

Lieu de travail

Ce poste est basé en France, avec la possibilité d'un travail hybride depuis notre bureau de Joinville Le Pont, ou en travail à distance en temps plein si nécessaire.

Engagement de Trimble en Matière d'Inclusivité

Nous croyons en la célébration de nos différences. C'est pourquoi notre diversité est notre force. Pour nous, cela signifie participer activement à des opportunités d'inclusion. La diversité, l'équité et l'inclusion ont guidé notre succès actuel tout en alimentant notre désir de nous améliorer. Nous cherchons activement à ajouter des membres à notre communauté qui représentent nos clients et les lieux où nous vivons et travaillons. Nous avons mis en place des programmes pour nous assurer que nos employés se sentent vus, entendus et accueillis et, surtout, qu'ils savent qu'ils appartiennent, peu importe qui ils sont ou d'où ils viennent.