



<https://latribunelibre.com/emploi/kam-f-h>

KAM F/H

Description

Directement rattaché à la Direction Commerciale, vos principales missions seront les suivantes :

- ? Identifier et prospector activement des clients grands comptes dans le secteur du retail, avec un focus sur les nouvelles enseignes,
- ? Élaborer et mettre en oeuvre des stratégies de prospection pour pénétrer de nouveaux marchés et segments dans le retail,
- ? Négocier et conclure des contrats commerciaux avec de nouveaux clients, en maximisant les marges et en atteignant les objectifs de vente fixés,
- ? Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle pour identifier les tendances du marché retail et anticiper les besoins futurs des clients potentiels,
- ? Gérer de manière proactive le pipeline de prospects, en assurant un suivi rigoureux de chaque opportunité depuis l'identification jusqu'à la signature du contrat,
- ? Utiliser les outils CRM pour documenter les interactions avec les prospects et assurer une visibilité maximale sur les actions entreprises,
- ? Travailler en partenariat avec les équipes marketing pour développer des campagnes de prospection efficaces et ciblées,
- ? Participer à des réunions internes pour partager les meilleures pratiques et les résultats obtenus, contribuant ainsi à l'amélioration continue des processus de vente.

Qualifications

Impérativement titulaire d'une formation supérieure de type Bac +2/3 (commerce ou technique), vous avez une expérience réussie dans la vente auprès d'une clientèle composée de grands comptes nationaux dans la distribution ou le retail.

Pour ce poste vous devez faire preuve de détermination et vous avez un tempérament de chasseur !

Enfin, vous êtes une personne de terrain, curieuse avec une bonne capacité d'analyse et d'expression pour vous adresser à des interlocuteurs exigeants.

Organisme employeur
DE GRAËT CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
21 décembre 2024 à 16:07

Valide jusqu'au
20.01.2025