



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-13-f-h>

Key Account Manager (13) F/H

Description

Le Mouton à 5 Pattes, cabinet de recrutement, recherche pour son client, grand groupe spécialisé dans la gestion et la mise en conformité des bâtiments en matière de sécurité, d'hygiène et de réglementation, son futur Key Account Manager F/H vers Marseille (13).

Pourquoi rejoindre cette prairie ?

Car l'ambition collective et l'innovation sont au cœur de chaque mission. L'exemplarité, la responsabilité et l'esprit d'équipe sont des valeurs fondamentales, permettant d'évoluer dans un environnement solidaire et transparent. N'oublions pas la croissance exceptionnelle de ce groupe, qui vous propulsera vers beaucoup d'opportunités et vous ouvrira de nombreuses portes !

MISSIONS :

Rattaché au Directeur du Développement Commercial, vos missions seront les suivantes :

- Partir à la chasse de nouveaux clients sur votre territoire (PACA, Montpellier et Perpignan), en traquant chaque opportunité pour leur proposer nos services techniques et réglementaires.
- Mener les négociations comme un véritable stratège, jusqu'à ce que chaque nouveau client soit dans votre filet.
- Préparer vos meilleures flèches en construisant des dossiers solides pour répondre aux appels d'offres et remporter de nouveaux contrats.
- Garder un œil de lynx sur vos grands comptes, en les chouchoutant et en assurant un suivi aux petits oignons, de la mise en place des contrats à leur renouvellement.
- Débusquer des opportunités de cross-selling en explorant chaque recoin de la relation client, pour maximiser la pénétration de nos offres.
- Surveiller constamment l'horizon du marché, en restant à l'affût des tendances et en rapportant vos prises pour affiner notre stratégie commerciale.

Qualifications

Voici les 5 pattes que nous recherchons sur ce poste

- Vous avez l'âme d'un chasseur, toujours à l'affût de nouvelles opportunités pour booster votre portefeuille clients et dépasser vos objectifs. Attention, vous allez partir from scratch !
- Vous adorez la prospection, et vous savez prendre les devants pour conquérir de nouveaux marchés en toute autonomie. Vous savez faire preuve de patience car les meilleures ventes se construisent avec le temps !
- Vous maîtrisez le P&L client sur le bout des doigts et vous brillez dans la création de solutions innovantes, même dans un environnement qui bouge vite. Vous avez l'habitude de travailler en B to B.
- Vous comprenez que le client est au centre de tout, et vous excellez dans l'art de bâtir des relations solides, tout en collaborant harmonieusement avec votre équipe.
- Vous êtes toujours prêt à sauter dans votre voiture pour aller rencontrer vos clients, explorer de nouveaux territoires et dénicher des opportunités.

Organisme employeur
LE MOUTON A 5 PATTES

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
13103, SALON DE PROVENCE,
SALON DE PROVENCE, France

Salaire de base
35000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication
31 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au
30.09.2024

Poste en CDI, à pourvoir rapidement, bureau basé à Salon Provence (13) mais des déplacements réguliers en région PACA, Montpellier et Perpignan.

Rémunération fixe annuelle brut entre 36 et 42KEUR selon profil + Commissions entre 20-25% véhicule de fonction + mutuelle, plan épargne et CSE

Vous pensez être le mouton à 5 pattes que nous recherchons !? Alors n'hésitez pas et postulez !

INDSP