



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

## Key Account Manager Confirmé(e) F/H

### Description

Nous recrutons un(e) Key Account Manager confirmé(e) pour renforcer notre équipe commerciale. Vous êtes un as de la négociation et possédez un excellent sens du relationnel ?

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous intervenez à la fois sur des enjeux stratégiques et opérationnels.

Missions principales :

- Développer et piloter la relation avec nos enseignes partenaires.
- Élaborer et négocier les accords commerciaux annuels.
- Analyser les performances et proposer des plans d'action pour atteindre les objectifs de croissance.
- Renseigner et piloter les forecasts par client dans le but d'atteindre le plan d'affaires ambitionné
- Une connaissance de l'approche digitale dans la stratégie commerciale serait un plus : exploitation des données, suivi des KPIs, mise en place d'outils digitaux pour améliorer la visibilité et la performance.
- Collaborer avec les équipes marketing, supply chain et trade pour garantir une exécution optimale.

### Qualifications

De formation Bac+5 (Commerce, Marketing ou équivalent), vous êtes à la recherche d'un contrat à durée indéterminée pour mettre à profit vos connaissances.

Pour réussir son intégration dans ce poste le(la) candidat-e idéal-e devra :

- Avoir le Babymoov Spirit : aimer le challenge, travailler en équipe, et les moments conviviaux...
- Justifier d'au moins 5 ans d'expérience dans le domaine commercial
- Avoir un bon relationnel et des qualités de communication reconnues
- Avoir de solides compétences en négociation et en gestion de comptes stratégiques.
- Être de nature curieux/se et aimez relever les défis
- Maîtriser des outils CRM, et comprendre les leviers e-commerce et les solutions data-driven.

**Organisme employeur**  
BABYMOOV GROUP

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
FABRICATION DE JEUX ET JOUETS

**Lieu du poste**  
63113, CLERMONT FERRAND,  
CLERMONT FERRAND, France

**Date de publication**  
13 janvier 2026 à 14:03

**Valide jusqu'au**  
14.01.2026

- Savoir faire preuve de leadership, d'autonomie et de travailler en mode projet.

***Conditions du poste:***

- CDI – temps plein
- Un poste stratégique au sein d'une entreprise dynamique et en croissance.
- Une culture orientée innovation et digital.
- Package salarial attractif (fixe + variable + avantages sociaux).