



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-f-h-14>

Key Account Manager F/H

Description

Rattaché.e à la Direction Commerciale de l'entreprise, votre mission est de développer, construire et suivre l'activité Grands-Comptes autour de notre offre de services de supervision de réseaux de bornes de recharge électrique connectés.

Vos futures responsabilités :

- Développer et gérer le portefeuille Grands-Comptes: – Définir une stratégie de développement des comptes clés : Élaborer une stratégie spécifique pour maximiser la croissance des comptes existants tout en identifiant de nouvelles opportunités chez les prospects.
- Développer des objectifs de croissance : Fixer des objectifs clairs pour l'augmentation des ventes sur les comptes actuels et assurer leur réalisation en étroite collaboration avec les autres départements.
- Construire une relation de confiance avec les clients majeurs et historiques : Agir en tant que partenaire stratégique, comprendre leurs besoins évolutifs et offrir des solutions adaptées.
- Proposer des solutions innovantes : Identifier les opportunités de développement supplémentaires au sein des comptes existants et proposer des solutions innovantes pour répondre à leurs besoins futurs.
- Construire et transformer les opportunités commerciales :
- Analyser les besoins clients : Travailler en profondeur avec les clients pour comprendre leurs besoins, rédiger des cahiers des charges pertinents, et concevoir des offres adaptées.
- Répondre aux appels d'offres et rédiger les propositions commerciales : Mener à bien le processus de réponse aux AO, en s'assurant que les offres sont alignées avec les objectifs de croissance des comptes.
- Négocier et finaliser les contrats : Mener les négociations commerciales de manière rigoureuse et défendre les conditions contractuelles dans le meilleur intérêt de l'entreprise et du client.

Suivi et gestion des contrats en cours :

- Assurer un suivi rigoureux des installations : Superviser l'installation des solutions chez les clients en collaboration avec la cellule de déploiement, et garantir une transition fluide et efficace.
- Interagir avec les équipes opérationnelles : Collaborer étroitement avec les équipes en charge de l'exploitation pour résoudre tout problème potentiel et s'assurer que les services fournis répondent aux attentes des clients.
- Établir des reportings d'activité : Maintenir un reporting précis et régulier des activités, des performances des comptes, et des actions menées pour le développement des comptes existants.

Qualifications

De formation supérieure en commerce, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans sur un poste de KAM ou gestion d'affaires, dans les secteurs d'activité

Organisme employeur

ALESSIA RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication

23 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

23.10.2024

du logiciel, des services ou des nouvelles technologies.

Vous êtes rompu à la maîtrise des techniques de ventes grands comptes et la stratégie commerciale.

Rigoureux et persévérant, vous démontrez une belle agilité intellectuelle et une capacité d'adaptation dans un secteur en forte croissance et en évolution technologique permanente.

Leader, vous attachez de l'importance au travail en équipe.