



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-f-h-94>

Key Account Manager F/H

Description

Structure familiale française de plus de 100 collaborateurs en pleine croissance localisée à Paris 17 (quartier à Malesherbes/Monceau).

Nous recherchons un(e) Key Account Manager qui sera en charge du **développement, de l'animation et de la fidélisation** des clients Grands Comptes et des régies partenaires.

Véritable **chef d'orchestre de la relation commerciale**, vous êtes une **interface clé** entre les clients, les régies commerciales partenaires et les équipes internes. À ce titre, vous pilotez la performance commerciale, contribuez à la structuration des offres et veillez à la bonne exécution globale des projets, **sans intervenir directement dans la gestion administrative ou technique des dossiers**, assurée par les équipes dédiées.

Rattaché(e) à la **Directrice Clients**, vous contribuez activement à la **croissance**, à la **rentabilité** et à la **pérennité des partenariats long terme**.

Vos missions

1. Développement et pilotage des Grands Comptes

Développer et structurer les relations avec les clients Grands Comptes existants. Identifier et saisir de nouvelles opportunités business (CEE, rénovation énergétique, photovoltaïque, stockage, flexibilité). Déployer et promouvoir les offres auprès des clients et partenaires. Participer aux réponses commerciales et aux négociations contractuelles.

2. Animation et pilotage des régies commerciales

Être l'interlocuteur privilégié des régies commerciales partenaires. Piloter leur performance (volumes, qualité des dossiers, valorisation). Accompagner les régies dans la compréhension des offres, des attendus techniques et des contraintes réglementaires. Structurer les processus commerciaux et contribuer à leur amélioration continue.

3. Interface clients – partenaires – équipes internes

Assurer le lien entre les clients Grands Comptes, les régies et les équipes internes (gestion, technique, marketing, opérations). Veiller à la conformité des dossiers transmis avec les attentes commerciales et les standards de l'entreprise. Suivre l'avancement des projets à un niveau global (macro-pilotage). Anticiper les points de blocage et faciliter leur résolution.

4. Suivi de la performance et satisfaction client

Assurer un reporting régulier auprès des clients Grands Comptes (avancement,

Organisme employeur

ACC RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75117, PARIS 17, PARIS, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

9 janvier 2026 à 12:03

Valide jusqu'au

08.02.2026

volumes, valorisation).

Participer aux comités de pilotage, bilans trimestriels et échanges stratégiques.

Garantir un haut niveau de satisfaction client et la qualité durable des partenariats.

Être ambassadeur(rice) de l'image et des valeurs de l'entreprise.

5. Reporting & Outils

Suivre les indicateurs de performance commerciale et de valorisation.

Mettre à jour les informations clients et opportunités dans le CRM (Salesforce apprécié).

Produire des synthèses et analyses à destination de la direction.

Qualifications

Votre profil

Compétences techniques & métier

Bonne compréhension des enjeux liés à la rénovation énergétique, aux CEE et aux ENR.

Capacité à appréhender des sujets techniques sans intervenir en gestion opérationnelle.

Bonne compréhension des mécanismes CEE et de leurs impacts commerciaux.

Compétences commerciales & relationnelles

Expérience confirmée en gestion de comptes Grands Comptes et partenariats B2B.

Excellentes capacités de communication, de négociation et de coordination multi-interlocuteurs.

Capacité à structurer une approche commerciale et à piloter des partenaires.

Esprit de synthèse et aptitude à vulgariser des sujets techniques.

Outils

Maîtrise du Pack Office, notamment maîtrise d'Excel impérative.

Connaissance de Salesforce ou d'un CRM équivalent appréciée.

Aisance avec les outils de suivi commercial et de reporting.

Rémunération et avantages

40ke à 45ke sur 12 mois selon profil.

100% en présentiel.

Pass navigo 50%.

Mutuelle avantageuse.

Locaux très agréables – événements occasionnels.

Ambiance de travail saine et conviviale, perspective d'évolution rapide.