



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

Key Account Manager France /X) F/H

Description

Le groupe Infopro Digital recrute un Key Account Manager en CDI pour rejoindre son activité des Ventes – Grands Comptes.

L'activité Grands Comptes consiste à fournir des informations techniques et des solutions numériques à des clients de taille nationale, certains avec des développements internationaux, pour les accompagner dans leurs activités et améliorer leurs performances et leur chiffre d'affaire. Nos solutions sont variées et regroupent les catalogues de pièces, les méthodes et données techniques, le marketing direct, les bases de données, les outils de gestion garages ou distributeurs.

Le rôle des responsables Grands comptes est essentiel dans la Business Unit Automobile. Ils sont les garants des bonnes relations commerciales avec nos clients actuels et développent l'activité, ils démarchent des prospects et apportent un retour d'expérience important pour le développement de nos futures solutions

Description de vos missions

En tant que membre clé de l'équipe Ventes – Grands Comptes vous travaillerez dans un environnement hautement collaboratif et dynamique.

Vos missions sont les suivantes :

- Rattaché(e) au Directeur Commercial Grands Comptes ETAI France et après une formation à nos offres et outils, vous développez les ventes de produits et de prestations de services auprès d'un portefeuille de clients Grands Comptes (fabricants automobile, groupement de distribution, centres autos, équipementiers).
- Vous établissez sur l'ensemble du territoire national voire à l'étranger en fonction des besoins, avec chacun de vos clients des relations de très grande qualité afin de mieux valider leurs besoins et d'identifier les opportunités pour leur proposer de nouvelles prestations.
- Vous identifiez les prospects à potentiel pour développer votre portefeuille clients
- Votre engagement, votre détermination et vos résultats probants seront le gage de votre évolution au sein de notre Groupe.
- Vous bénéficiez d'un package attractif, fixe + variable, voiture de fonction, (déplacements en France et potentiellement à l'étranger, téléphone et ordinateur portables et de l'ensemble des avantages de notre Groupe.

Qualifications

Votre profil

Organisme employeur

Infopro digital

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PRESSE

Lieu du poste

94037, GENTILLY, GENTILLY, France

Date de publication

12 septembre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

12.10.2024

Le métier de Key account manager est fait pour vous si :

- Issue(e) d'une formation commerciale supérieure, avec un réel intérêt pour les solutions logicielles, vous avez une parfaite connaissance du marché de l'automobile, notamment de l'après-vente et justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans sur un poste similaire
- Doté(e) d'une grande capacité d'organisation et rigoureux, vous êtes autonome, dynamique et force de proposition pour nos clients.
- Vous nous apportez votre maîtrise de la prospection commerciale, notamment dans la définition du besoin clients.
- Vous savez fédérer les différentes équipes (avant-vente / ventes / service client /produit...) autour d'un projet pour le mener à bien.
- Vous êtes capable de tenir un discours de qualité auprès d'interlocuteurs de haut niveau aux profils variés (DG, directeur IT, directeur achat...)
- Maîtrise de l'anglais niveau TOIEC 700 pts.