



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

KEY ACCOUNT MANAGER GSS F/H

Description

Directement rattaché au Directeur Commercial, votre mission consiste à prendre en charge la clientèle Grands-Comptes GSS, afin de permettre à l'entreprise de se développer et renforcer ses positions sur ce marché.

En tant que Responsable Grands-Comptes, vous assurez les négociations en centrales nationales et de prendre en charge la relation commerciale avec le portefeuille d'enseignes GSS qui vous est confié (But, La Redoute, Conforama, etc...) pour assurer le développement du chiffre d'affaires et de la marge sur les ventes des produits.

Les responsabilités seront les suivantes :

- Consolider la performance commerciale auprès des enseignes et développer activement les ventes sur toutes les catégories de produits.
- Mener les négociations annuelles commerciales avec les distributeurs (référencement, tarifs, activité promotionnelle...).
- Identifier les interlocuteurs clés du marché, mener des opérations de lobbying et de promotion des innovations à tous les niveaux de l'enseigne.
- Accompagner le compte dans l'atteinte des objectifs de vente et de rentabilité.
- Assurer la coordination transversale avec les différents services internes (supply, administration des ventes, usines, force de vente...) et une bonne remontée des informations et opportunités client.
- Gérer le budget et l'évolution de la profitabilité des Grands Comptes.
- Définir les prévisions volumes de chaque client et assurer le déploiement des accords grands comptes.
- Coordonner et favoriser en interne les relations transversales avec les fonctions qui interagissent chez les clients (les deux sites de production et les fonctions siège).
- Assurer une veille du marché pour connaître les acteurs concurrents de son périmètre, évaluer les tendances, les opportunités et proposer de nouveaux débouchés.
- Être ambassadeur de la marque.
- Participer aux événements spécifiques aux clients nationaux (salons...).

Qualifications

Au-delà votre formation initiale, vous possédez impérativement une expérience commerciale acquise auprès d'une clientèle grands-comptes composée d'acteurs de la grande distribution spécialisée. Votre connaissance des acteurs du marché vous permettra de rapidement renforcer les positions de l'entreprise auprès de cette clientèle-cible.

Reconnu pour votre capacité à développer et mener des négociations grands-

Organisme employeur

HORUS CONSEILS

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION DE MATELAS

Lieu du poste

49099, CHOLET, CHOLET, France

Salaire de base

65000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication

2 octobre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au

25.10.2025

comptes, vous vous distinguez par votre solide culture des méthodes de vente et des techniques de communication. Proactif, vous aurez à cœur de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise par vos actions.

Doté d'un fort esprit d'équipe, vous souhaitez aujourd'hui évoluer au sein d'une entreprise industrielle à taille humaine, en plein développement, où les circuits décisionnels sont courts.