



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-hauts-de-france-f-h-3>

## Key Account Manager – Hauts de France F/H

### Description

Notre client, **grand groupe** spécialisé dans le domaine des **systèmes d'impression** et des **solutions de dématérialisation**, recherche un(e) :

**Key Account Manager – Hauts de France (H/F)**  
**CDI – LILLE (59) – 60Keuro**

Rattaché(e) au Directeur Commercial Hauts-de-France, vous serez **responsable d'un portefeuille de clients et prospects** composé d'**ETI et de Grands Comptes**. Votre mission principale sera de **développer et fidéliser ce portefeuille** en proposant des solutions innovantes d'impression et de gestion documentaire adaptées aux besoins spécifiques des clients.

**A ce titre, vos principales missions seront les suivantes :**

- **Développement commercial** : Identifier et conquérir de nouveaux comptes pour accroître les parts de marché, en réalisant la **prospection** physique et téléphonique.
- **Assurer le cycle de vente complet** : conduire les rendez-vous, présenter les solutions adaptées, mener les négociations et finaliser avec la signature des contrats.
- **Gestion et fidélisation** : Assurer le suivi et le développement des comptes existants pour maintenir une relation de qualité, anticiper les résiliations et les **renouvellements de contrats**
- **Réponses aux appels d'offres** : Proposer des solutions compétitives et sur-mesure en adéquation avec les attentes des prospects et clients.

### Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation Bac+2 à Bac+5 avec une spécialisation commerciale. Vous justifiez d'au moins **5 ans d'expérience** auprès de **Grands Comptes, ETI et collectivités locales (impératif dans la vente de solutions d'impression et/ou de gestion documentaire)**.

Doté(e) d'un réel **tempérament de « chasseur »** et d'une forte **capacité de persuasion**, vous êtes déterminé(e) et attiré(e) par les défis. Vous savez surmonter les obstacles avec ténacité. Enfin, d'excellentes **compétences relationnelles** et un sens prononcé du **service client** sont essentiels pour réussir dans ce poste.

**Cadre contractuel et avantages :**

**Organisme employeur**  
NEXTGEN RH

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
59350, LILLE, LILLE, France

**Date de publication**  
20 septembre 2025 à 21:07

**Valide jusqu'au**  
20.10.2025

- **CDI statut cadre**
- **Rémunération attractive** : bonus garantis 3 premiers mois + variable déplafonné
- **Équipements fournis** : Véhicule de fonction, carte carburant, tickets restaurants, ordinateur, téléphone.
- **Avantages sociaux attractifs** : mutuelle famille, primes intéressement, participation, CSE, etc.
- **Intégration** : Parcours d'intégration structuré pour une prise de poste optimale.

Vous êtes prêt(e) à relever ce défi et souhaitez évoluer dans un environnement stimulant et innovant ? Postulez !

#### **Processus de recrutement :**

NEXTGEN RH, cabinet de chasse de tête multispécialiste, vous accompagne tout au long du processus de recrutement à travers une approche fondamentalement humaine : un seul interlocuteur tout au long du process.

- 1/ Échange téléphonique avec votre chargé de recrutement
- 2/ Entretien avec votre chargé de recrutement
- 3/ Entretiens chez notre client