



<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