



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-industrie-f-h-4>

KEY ACCOUNT MANAGER / INDUSTRIE F/H

Description

Nous recrutons pour le compte de notre client, une entreprise reconnue dans les domaines de la conception, de la simulation, de la fabrication de prototypes, de leurs essais et de la fabrication de bancs d'essais. Un environnement stimulant, axé sur l'innovation technique et la performance industrielle.

En tant que Key Account Manager, votre rôle essentiel sera de gérer et développer un portefeuille de clients stratégiques, en assurant leur satisfaction et leur fidélisation.

Vous positionnez notre client comme un partenaire de référence sur ses secteurs ciblés, garantissant ainsi la croissance du chiffre d'affaires (CA) et la rentabilité à long terme de l'entreprise.

Poste basé à Bordeaux à pourvoir dans le cadre d'un CDI

Salaire fixe (50 à 55KE) + commissions

Vos Responsabilités et Activités Clés:

Vous serez un pilier de la stratégie commerciale et vous agirez sur l'ensemble du cycle de vente :

Veille et Prospection :

Effectuer une veille technique et concurrentielle pointue, analyser les tendances industrielles et prospecter de nouveaux clients et marchés potentiels.

Vente et Négociation :

Coordonner le processus interne de chiffrage, puis élaborer, présenter et négocier les offres commerciales adaptées, en étant force de proposition.

Relation Client :

Établir des relations solides et durables avec les décideurs clés. Anticiper les besoins des clients et identifier les rebonds commerciaux pour maximiser les opportunités.

Coordination Projet :

Collaborer étroitement avec les équipes techniques et projets pour garantir la bonne exécution des contrats et la satisfaction client, de l'avant-vente à la livraison et l'après-vente.

Visibilité :

Assurer la visibilité de l'entreprise via la participation active à des salons, conférences, réseaux professionnels et événements sectoriels.

Reporting :

Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale et des opportunités au

Organisme employeur

Expectra

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

33063, BORDEAUX, BORDEAUX, France

Date de publication

1 octobre 2025 à 13:06

Valide jusqu'au

31.10.2025

Directeur Commercial.

Composition de l'équipe :

Directeur commercial, Key Account Manager, Business Developer, ADV, Responsable communication et marketing.

Votre Rattachement :

Vous reportez directement au Directeur Commercial. Vous n'avez pas de collaborateur à superviser.

Qualifications

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur dans le domaine technique

Pour réussir à ce poste stratégique, vous devez justifier des compétences suivantes :

- Connaissance des marchés industriels, des tendances du secteur et des enjeux économiques et stratégiques.
- Maîtrise des processus d'appel d'offres.
- Forte compréhension des aspects techniques liés aux solutions proposées (conception, simulation, essais, bancs d'essais...).
- Maîtrise de l'anglais indispensable.