



<https://latribunelibre.com/emploi/key-account-manager-responsable-comptes-cles-international-f-h-3>

Key Account Manager – Responsable Comptes Clés – International F/H

Description

#JobdatingGimApecAgefiph9oct

JobDating : En partenariat avec le GIM (Groupe des Industries Métallurgiques) et l'AGEFIPH (Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées), les entreprises de l'industrie recrutent en Ile de France, entretien avec les recruteurs le jeudi 9 octobre 2025 en matinée, après présélection – Postulez !

Spécialiste de la transmission audio, AETA Audio Systems conçoit et fabrique des outils professionnels et poursuit une politique dynamique d'innovation, maintenant une tradition d'expertise et d'excellence technique partout dans le monde.

Le key account manager s'occupera de la gestion des grands comptes en France et sur l'ensemble du territoire Européen, à savoir :

- Les chaînes de radio et télévision françaises majeures
- Les chaînes de radio et télévision nationales
- Les chaînes de radio et télévision à portée internationale
- Les partenaires / distributeurs locaux

Tout cela afin de faire croître le chiffre d'affaires de l'entreprise sur son marché classique.

De par son expérience dans la promotion de produits et de solutions, le key account manager aura également pour mission de poursuivre le travail de diversification de marché et d'initier la commercialisation de nos produits dans des marchés tels que :

- Les transports publics
- La sécurité
- Le militaire

Son rôle est principalement de dénicher chez les clients des projets à fort impact sur le chiffre d'affaires de l'entreprise puis de les sécuriser avec l'aide de l'ensemble de l'équipe (R&D, consultants techniques, logistique...)

Avec le temps et l'expérience dans l'entreprise, le key account manager sera capable de procéder à des analyses de marché et de concurrence, pour adapter en permanence l'offre (produits, fonctionnalités, customisation...) à la demande (marché initial, nouvelles idées de marché...)

Le succès chiffré du key account manager en terme chiffrés comme en termes d'intégration dans l'équipe lui ouvrira des perspectives d'évolution en interne

Organisme employeur
AETA AUDIO SYSTEMS

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION D'ÉQUIPEMENTS
DE COMMUNICATION

Lieu du poste
92060, LE PLESSIS ROBINSON,
LE PLESSIS ROBINSON, France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
30 septembre 2025 à 09:06

Valide jusqu'au
29.10.2025

Qualifications

Avec au moins 10 ans d'expérience dans la promotion de produits techniques et de solutions/logiciels, le candidat est motivé par la relation client, les voyages d'affaires et les entretiens en présentiel. Celui-ci est donc autonome dans la mise en place d'un programme d'adressage des clients et de déplacements professionnels.

Doté d'un diplôme technique (ingénieur, master...), ou pas, une expérience chez un distributeur / revendeur sera la bienvenue

Le candidat dispose aussi

- d'une expérience dans la rédaction de réponse aux appels d'offres
- d'une solide expérience à la participation et l'organisation de salons.

Devant traiter avec des clients internationaux, la maîtrise de l'Anglais est indispensable, l'Allemand serait un plus.

Votre implication, votre dynamisme et votre volonté de conquérir de nouveaux clients seront les clefs de votre réussite à ce poste.

Les plus

- Rémunération fixe + variable
- Mutuelle prévoyance prise en charge à 100% par l'entreprise
- Salle de sport sur site (tarif très préférentiel)
- Prise en charge des frais du restaurant entreprise
- Remboursement 50% pass Navigo