



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-comptes-cles-national-batiment-f-h-2>

Responsable Comptes Clés National – Bâtiment F/H

Description

L'entreprise qui recrute

Notre client est un industriel français, fabricant de produits répondant aux besoins de sécurité dans le domaine de l'accès et du travail en hauteur. Leurs clients sont des distributeurs professionnels, des entreprises des secteurs de l'Industrie et du bâtiment.

Acteur reconnu pour la qualité de leurs solutions standard et sur-mesure, l'ambition de la société est d'étendre son développement sur de nouveaux marchés tout en restant référent de l'innovation et de la sécurité des utilisateurs.

Ses points forts :

- Une marque reconnue
- Fabrication et conception en France
- Bureau d'études projets sur mesure
- Normes qualités élevées et reconnues
- Parti pris d'une politique RSE engagée à tous niveaux

Descriptif du poste :

Afin d'accompagner les ambitions de l'entreprise, le poste de Responsable Comptes Clés National pour le secteur du Bâtiment est créé.

La mission principale est de développer les parts de marché et de piloter la stratégie commerciale nationale auprès des grands comptes du secteur BTP et des loueurs, tout en s'appuyant sur les réseaux de distribution pour identifier les potentiels, négocier les accords-cadres et optimiser les ventes.

Idéalement basé(e) en Ile de France ou à Lyon, ce poste nécessite des déplacements réguliers sur le territoire national.

Ce que vous ferez :

- Identifier, qualifier, cibler et cartographier les attentes, habitudes d'achat et potentiel de développement des clients GC Bâtiment et Loueurs sans prestation ;
- Mettre en place un plan d'actions et de prospection ;
- Faire référencer l'entreprise et son offre complète au national, auprès des clients cibles ;
- Négocier les conditions tarifaires (ventes produits, prestations de services) ;
- Définir les conditions de vente et de services des accords-cadres (destinés à être déployés ensuite au niveau régional) ;
- Analyser les besoins propres à chaque client et réfléchir à des propositions

Organisme employeur

Réseau Talents

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69382, LYON 02, LYON, France

Salaire de base

65000 € - **Salaire de base**
78000 €

Date de publication

11 octobre 2025 à 15:06

Valable jusqu'au

10.11.2025

- d'accords pouvant impliquer des réseaux de distribution (accord tripartite) ;
- Prospecter et réaliser des ventes auprès d'entreprises utilisatrices ne disposant pas d'une couverture nationale ;
- Être force de proposition pour développer ses marchés ;
- Définir la politique de prix dans le respect du cadre politique défini en amont (cohérence et rentabilité) ;
- Analyser le résultat de ses clients et leurs performances, proposer des actions correctives pertinentes ;
- Travailler en synergie avec l'ensemble de l'organisation commerciale et des différents marchés.

Qualifications

Profil recherché :

Ce poste est fait pour vous si :

- De formation commerciale et technique, **vous bénéficiez d'une expérience d'environ 10 ans sur une fonction de KAM, dans l'environnement du Bâtiment**
- **Vous maîtrisez la vente multicanale (vente directe et vente auprès de revendeurs type négoce professionnels)**
- La négociation fait partir de votre ADN commercial
- Vous jouez collectif en permanence et gardez toujours en tête les intérêts « groupe »
- Vous avez une forte capacité d'analyse et de réflexion
- Vous gardez l'esprit ouvert, vous faites preuve de subtilité et de flexibilité pour vous adapter à chaque situation

Rémunération & Avantages sociaux :

- Package (fixe + variable) : 78K€
- Rémunération fixe sur 13 mois (65K€)
- Variable individuel maxi 13K€
- Véhicule de fonction 5P
- Accords d'intéressement et de participation
- Possibilité de versement volontaire sur un Percol
- RTT
- Statut cadre, forfait 218 Jours
- Convention collective de la Métallurgie

JOG/PRIO