



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-comptes-regionaux-f-h>

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMPTES REGIONAUX F/H

Description

Rattaché·e à la Direction commerciale de la filiale, votre rôle sera de **fidéliser les comptes régionaux actifset d'identifier et développer les opportunités business** sur deux pôles d'activités majeurs situés dans le sud de la France, en partenariat avec les différentes fonctions internes de l'entreprise.

Plus spécifiquement, vous aurez en charge de :

- Instaurer des partenariats long-termes avec les clients et les interlocuteurs régionaux clés
- Négocier les contrats de collaboration dans une logique de rentabilité optimale
- Développer des relations de confiance avec les comptes régionaux, les interlocuteurs clés et les prescripteurs associés
- S'assurer de la bonne exécution des livrables en accord avec les besoins et les objectifs des clients
- Veiller au respect des exigences en termes d'inventaire/stockage chez vos clients en lien avec les équipes opérationnelles en interne
- Préparer les réunions commerciales et présenter le suivi des plans d'actions
- Développer le business chez vos clients actifs et/ou identifier des axes d'amélioration pour atteindre les KPI's
- Prévoir et suivre les chiffres de chaque compte régional
- Collaborer avec la Finance pour garantir le recouvrement
- Garantir une visibilité en termes de ventes et d'opportunités via le CRM Salesforce

-Ce descriptif reprend les principales missions du projet-

Qualifications

De formation supérieure, idéalement Bac+5 de type Ecole de Commerce / Ingénieur ou Formation Universitaire, vous justifiez d'une expérience probante sur une fonction de développement commercial BtoB auprès des acteurs de la grande distribution.

Au cours de vos expériences, vous avez eu l'occasion de **construire des plans d'actions commerciales stratégiques** sur votre périmètre. Doté(e) d'un bon esprit d'analyse, vous êtes orienté(e) clients et résultats. Bon communicant(e), apte à identifier les bons interlocuteurs et décisionnaires clés au cours de votre cycle de vente, vous êtes doté(e) de **compétences confirmées en négociation**. Enfin vous serez en mesure de créer un relationnel de qualité avec vos clients sur le long terme, de faire preuve de créativité et d'initiative pour traiter des situations complexes. Un **fort niveau d'autonomie** est indispensable dans la gestion de votre périmètre d'intervention.

Organisme employeur
HUMANAЕ

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
34172, MONTPELLIER,
MONTPELLIER, France

Date de publication
27 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
26.09.2024

La maîtrise d'Excel, Powerpoint et de l'anglais est requise . La connaissance du CRM Salesforce est un plus. Enfin vous êtes ouvert à3 jours de déplacement par semaine en moyenne.