



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-grands-comptes-f-h-2>

Responsable Développement Grands Comptes F/H

Description

En tant que Responsable Développement Grands Comptes, vous aurez pour principales responsabilités :

Développement commercial :

- Créer et développer un portefeuille clients à forte valeur (PME, ETI, Groupes, Banques, Assurances, Bailleurs).

Prospection & chasse :

- Identifier de nouveaux prospects et mener des négociations de haut niveau, notamment avec les directions générales, financières et juridiques.

Conseil & expertise :

- Analyser les enjeux financiers tels que le BFR, la trésorerie, les retards de paiement et les risques d'impayés, et transformer ces besoins en solutions concrètes.

Collaboration interne :

- Travailler en étroite collaboration avec le marketing pour élaborer des campagnes efficaces et du contenu pertinent.

Ambassadeur :

- Incarner l'éthique et l'approche responsable de l'entreprise, en mettant l'accent sur l'engagement RSE.

Lieu de travail : Région Nord/Picardie avec des déplacements réguliers et un jour de télétravail possible par semaine.

Horaires : Horaires flexibles, permettant une autonomie dans l'organisation de votre temps.

Cadre de travail : Équipe dynamique et engagée, avec une hiérarchie plate favorisant la communication et le partage d'idées.

Avantages liés au poste

Organisme employeur

Marjorieproassist

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

80021, AMIENS, AMIENS, France

Salaire de base

28000 € - **Salaire de base**
33000 €

Date de publication

23 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

22.11.2025

- Véhicule de service, téléphone, tablette et outils numériques modernes.
- Autonomie et flexibilité dans l'organisation du travail.
- Environnement de travail engagé et porteur de sens, avec de vraies perspectives d'évolution.
- Variable : commissions non plafonnées ($\approx 15\%$ CA généré).

Bien que ce poste soit très attractif, il peut également présenter certains défis :

- Déplacements fréquents qui peuvent impacter l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle.

Qualifications

Le candidat idéal devra posséder :

- Une expérience significative de minimum 8 ans dans la finance d'entreprise, le conseil B2B ou la vente de services complexes.
- Un ancien DAF, Credit Manager, consultant en performance financière ou commercial senior grands comptes est fortement souhaité.
- Une crédibilité auprès des décideurs financiers et une capacité à parler leur langage.
- Un excellent relationnel, une approche conseil.

Points incontournables : –

- Expérience de minimum 8 ans et plus dans les domaines mentionnés.
- Capacité à développer de nouveaux comptes, pas uniquement de la gestion existante.
- Solide compréhension des enjeux financiers (trésorerie, poste client, risque d'impayés).

Si vous vous reconnaissez dans ce profil et que vous êtes prêt à relever ce défi, n'hésitez pas à postuler. Votre candidature est importante pour nous et nous vous remercions pour l'intérêt que vous portez à cette offre. Rejoignez une entreprise engagée où votre expertise sera valorisée et où vous pourrez réellement faire la différence.