



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

## 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

6 octobre 2025 à 15:09

### Valide jusqu'au

05.11.2025

- 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 (≈ 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.
- La nécessité d'un engagement constant dans la prospection et le développement de nouveaux comptes, ce qui demande une forte résilience .

## 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.
- Nombreux déplacements à prévoir.

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).