



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-grands-comptes-nationaux-societe-en-croissance-f-h-14>

Responsable Grands Comptes Nationaux – Société en croissance F/H

Description

Société française en très forte croissance (triplement du CA sur les dernières années), innovante et positionnée sur un secteur d'activité très porteur et dynamique.

La société accompagne les administrateurs de biens (copropriétés, bailleurs sociaux et promotion immobilière) et les entreprises du tertiaires, dans le conseil, l'étude, la mise en oeuvre et l'administration de ses solutions.

En 5 ans d'existence, la société est passée de 6p à +300p (commerciaux, conducteurs de travaux, chef de projets, techniciens, ...), et recherche de nouveaux commerciaux pour accroître son empreinte sur le territoire Français.

Responsable grands comptes nationaux participe au développement de l'activité commerciale et assure la vente de projets d'installation et d'abonnement aux bornes électriques :

- **Prospéction et développement des clients sur le secteur privé (immobilier tertiaire, GC et ETI, ...),**
- Définition et suivi des offres techniques et commerciales dont il est responsable (chiffrage, consultation des fournisseurs) en respectant les définitions techniques et les marges,
- Relation avec les équipes internes et externes,
- Suivi administratif des projets (commercial, technique et financier),
- Réponses aux appels d'offres,
- Définition du plan d'actions commerciales (campagne marketing spécifique, participation aux salons / expositions, manifestations commerciales, événements, ...),
- Assure le rôle de référent national auprès des comptes clés,
- Gestion des affaires et projets dans le CRM (MAJ, Suivi, Avancement),
- Synthèse et reporting réguliers avec le N+1.
- **Poste basé en IDF.**

Les plus :

- **Salaire motivant avec un variable déplafonné,**
- Voiture de fonction,
- Etc.

Qualifications

Nous recherchons pour ce poste des candidats aguerris aux techniques de vente et négociation auprès des entreprises :

Organisme employeur
LaTribuneLibre

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
4 janvier 2025 à 12:04

Valide jusqu'au
03.02.2025

- **Une expérience confirmée (+5 ans) dans la vente de solutions auprès de grands comptes (SBF250) auprès de gestionnaires de flotte automobile et/ou immobiliers,**
- **Une appétence pour la prospection de nouveaux comptes** ainsi que la gestion de grands comptes nationaux,
- L'utilisation de méthodologies de vente dans son activité commerciale,
- Un goût prononcé pour la prospection de nouveaux clients,
- Organisé, pédagogue, empathie et réactivité sont essentiels pour ce poste,
- La capacité à faire des présentations, répondre aux objections et argumenter,
- La maîtrise des outils informatiques est essentielle : MS Office et du CRM
- Une bonne communication est impérative (écrite/orale).