



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-grands-comptes-paris-ile-de-france-f-h-2>

Responsable Grands Comptes (Paris/Ile-de-France) F/H

Description

Nous recherchons un(e) **Responsable Grands Comptes** orienté(e) résultats pour développer notre activité en France. Dans ce rôle à forte dimension commerciale, vous serez chargé(e) d'identifier de nouvelles opportunités, de construire et d'entretenir des relations solides avec nos clients, et de contribuer activement à la croissance du chiffre d'affaires sur le territoire national.

Avec un salaire fixe attractif et une structure de commission motivante, ce poste offre un fort potentiel de rémunération.

Nous recherchons des profils de **chasseurs expérimentés**, avec une **solide expérience en vente de solutions RH ou d'intérim**. Si vous souhaitez faire progresser votre carrière chez un leader technologique mondial du secteur, nous serions ravis de vous rencontrer.

Vos missions:

- **Stratégie commerciale** : Définir et mettre en place une stratégie de vente ciblée, axée sur les opportunités à fort potentiel, dans le but de surpasser les objectifs fixés.
- **Relation client** : Développer et entretenir des relations solides avec de nouveaux clients en leur proposant des solutions de staffing personnalisées, adaptées à leurs besoins.
- **Génération de leads** : Créer de nouvelles opportunités commerciales via la prospection, le réseautage et la participation à des événements professionnels.
- **Business développement** : Identifier et conclure de nouvelles opportunités d'affaires en France, en menant des présentations commerciales engageantes et adaptées aux besoins des clients.
- **Contribution marketing** : Contribuer à la feuille de route du marketing produit et initier des actions marketing efficaces et rentables pour soutenir la croissance des ventes.
- **Veille stratégique** : Suivre les tendances du secteur, l'activité des concurrents et les nouvelles opportunités afin d'ajuster et d'affiner votre stratégie.
- **Reporting & prévisions** : Présenter régulièrement des rapports sur vos performances commerciales, vos prévisions de chiffre d'affaires, et partager vos analyses avec la direction.
- **Déplacements** : Se déplacer en France pour rencontrer les clients, assister à des événements sectoriels, et nouer des relations stratégiques favorisant le développement commercial.

Organisme employeur
JOBANDTALENT FRANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste
75102, PARIS 02, PARIS, France

Date de publication
8 octobre 2025 à 21:05

Valide jusqu'au
07.11.2025

Qualifications

Profil recherché:

- **Expertise avérée dans la vente de solutions d'intérim ou de staffing.**
- Excellentes compétences en **communication, négociation et présentation**, avec une forte capacité à construire des relations durables et à conclure des contrats à forte valeur ajoutée.
- **Enthousiaste face aux nouvelles technologies et à l'intelligence artificielle**, conscient(e) de leur potentiel transformateur pour innover et faire progresser le secteur du staffing, avec une volonté constante d'apprendre et de commercialiser de nouveaux produits.
- **Autonome, orienté(e) résultats**, vous dépassiez régulièrement vos objectifs commerciaux.
- Disponible pour **se déplacer jusqu'à 25 % du temps** afin de rencontrer les clients et développer de nouvelles affaires.
- **Esprit entrepreneurial, proactif(ve)**, toujours à l'affût de nouvelles opportunités.

Ce que nous offrons:

- Une **rémunération attractive**, avec un fixe compétitif et un plan de commission qui récompense vos succès.
- Devenez **acteur de votre réussite** : exprimez vos idées, prenez la pleine responsabilité de vos projets et mesurez l'impact direct de vos actions.
- **Faites évoluer votre carrière** en jouant un rôle clé dans l'expansion de notre présence sur le marché.
- Évoluez au sein d'une **entreprise dynamique**, où **innovation et collaboration** sont au cœur de notre réussite.