



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

RESPONSABLE REGIONAUX F/H

GRANDS

COMPTES

Description

Rattaché au Responsable Régional Commercial, vous développez les ventes stratégiques sur le périmètre Auvergne / Rhône-Alpes

A ce titre, vos missions s'articulent autour de plusieurs axes :

Gestion et développement du portefeuille Major Account (MA)

- Vous développez et pilotez votre portefeuille de clients MA sur votre périmètre, pouvant aussi inclure des clients à dimension nationale
- Vous animez les dossiers majeurs de la région en collaboration avec les équipes commerciales.
- Vous déterminez et développez les axes de croissance de votre portefeuille.
- Vous conduisez les négociations commerciales et établissez les accords cadres, en lien avec la direction.
- Vous coordonnez et réalisez, avec le réseau, les visites, démonstrations et prises de commandes.
- Vous suivez l'exécution des commandes et la satisfaction client.
- Vous êtes un acteur clé de la progression des ventes sur les axes stratégiques de l'entreprise.

Coordination Major Account

- Vous identifiez et cartographiez tous les sites classés « Major Account » (MA) sur votre périmètre et assurez leur suivi auprès du réseau.
- Vous mettez à disposition toutes les informations clés (contrats cadres, prix, engagements SAV, listes de sites...) via nos plateformes collaboratives.
- Vous coordonnez les demandes du siège (basé en Allemagne), des filiales internationales ou des clients souhaitant un référencement national/régional.
- Vous pilotez la relation après-vente en lien avec les équipes techniques et SAV.

Qualifications

Vous êtes issu d'une formation commerciale et/ou technique et justifiez d'une expérience confirmée dans la gestion de grands comptes, idéalement dans la manutention, l'ascenseur, la location/entretien de nacelles ou de machines.

Vous savez conquérir et fidéliser de gros parcs et des affaires stratégiques.

Vous faites preuve d'autonomie, de leadership, d'esprit collectif et d'un goût prononcé pour le challenge.

Vous maîtrisez un anglais courant pour interagir avec le siège en Allemagne et intervenir sur des contrats internationaux.

Pourquoi nous rejoindre ?

Organisme employeur

JUNGHEINRICH

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE	DE	GROS
(COMMERCE		
INTERENTREPRISES)	DE	
FOURNITURES	ET	
ÉQUIPEMENTS	INDUSTRIELS	
DIVERS		

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Date de publication

25 octobre 2025 à 15:05

Valide jusqu'au

24.11.2025

- Occupez un poste clé, à fort impact, au cœur de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Travaillez sur des dossiers d'envergure, en France et à l'international.
- Évoluez dans un environnement stimulant, où l'esprit d'équipe et l'ambition sont au rendez-vous.

Partout en France, nos 1200 collaborateurs partagent la même passion du métier. Si comme eux, vous souhaitez évoluer au sein d'un groupe qui ne cesse de grandir, rejoignez la communauté Jungheinrich !