

## Key Account Manager H/F

### LES MISSIONS

- La gestion d'un ou plusieurs clients dans le cadre de la gestion de portefeuille grands comptes
- L'élaboration d'une stratégie de vente spécifique pour chacun des comptes dont il a la charge
- L'établissement et la gestion d'un budget de vente (maîtrise des marges et optimisation de la rentabilité des contrats remportés)
- L'Analyses de marché et de la concurrence (veille concurrentielle, benchmark)
- Le suivi des accords-cadres et du déploiement des accords par les équipes commerciales terrains, et filiales (en cas de dimension internationale)
- La coordination entre les différents intervenants (techniques, marketing, juridiques, supply chain, opérations, finance, force de vente, etc.)
- La cohérence des actions commerciales, nouvelles propositions de ventes et déploiement d'accords ; garant du déploiement des accords-cadres par les équipes internes

### PROFIL RECHERCHÉ

Homme / Femme de terrain, vous avez une forte motivation à travailler en autonomie. Vous êtes sérieux, dynamique et tenace, vous avez le goût du challenge et de la réussite. Vous êtes titulaire d'un BAC+2.