

Description de la fonction de

KEY ACCOUNT MANAGER (m/f)

Mission

Suivant les objectifs fixés par la hiérarchie, assurer le suivi et le développement du portefeuille de grands-comptes existants, prospecter et développer de nouveaux marchés et clients.

Cette fonction aura un impact sur les résultats de la société.

Responsabilités et tâches principales :

- ❖ Gérer les contacts, la promotion et les ventes auprès des clients existants en les visitant régulièrement.
- ❖ Entretenir et développer des contacts réguliers avec ceux-ci,.
- ❖ Assurer un bon relationnel avec les décideurs et signaler et gérer les évolutions au sein de leur organisation.
- ❖ Assurer la prospection et le développement de nouveaux marchés et déceler les projets à valeur ajoutée pour la société.
- ❖ Gérer et suivre régulièrement les nouveaux contacts (être en position de saisir des opportunités).
- ❖ Animer/entretenir/développer des contacts réguliers avec ceux-ci.
- ❖ Assurer le suivi des offres technico-commerciales :
 - Analyser les demandes et cahiers des charges,
 - Rédiger les offres dans le respect des exigences techniques, commerciales et concurrentielles avec la direction commerciale et le bureau d'études,
 - Défendre celles-ci jusqu'à leur acceptation,

- Conseiller les clients et leur proposer des solutions techniques,
- Suivre les commandes et les chantiers,
- Fournir une assistance en service après-vente.
- ❖ Participer aux réunions commerciales visant à fixer des objectifs.
- ❖ Assurer les objectifs commerciaux à court, moyen et long termes et l'augmentation du chiffre d'affaires.
- ❖ Se tenir informé sur la stratégie commerciale des concurrents (veille concurrentielle).
- ❖ ...

Cette description de fonction n'est pas limitative. Elle met cependant en lumière l'importance que le/la titulaire aura sur le bon fonctionnement et les résultats du siège d'exploitation et de l'entreprise.

Liaison hiérarchique :

Le/la titulaire rapportera au **General Manager** de la société .

Autres liaisons :

Internes dont notamment :

- ✓ le bureau d'études
- ✓ plant manager

Externes :

- ✓ Grands Comptes
- ✓ Bureaux d'études clients
- ✓ Acheteurs
- ✓ ...

Evolution : A terme, cette fonction pourra déboucher sur le poste de Sales Manager.

Profil :

- ❖ **Formation** : Ingénieur industriel / Master en Sciences de l'ingénieur à orientation électro-mécanique / mécanique avec une excellente sensibilité commerciale.
- ❖ **Expériences** : une expérience de 5 à 10 ans dans une fonction similaire.
- ❖ **Langues** : parfait bilingue français – néerlandais, la connaissance de l'Anglais est un plus
- ❖ **Capacités et aptitudes** :
 - Capable de prospecter, gérer, développer et suivre son marché, élaborer une offre technico-commerciale, négocier un contrat et en obtenir son approbation en collaboration avec les services internes de la société,
 - Capable de comprendre et de répondre aux besoins spécifiques de chaque client / prospect, d'analyser un cahier des charges et des plans et schémas techniques,
 - Excellent contact humain, bon négociateur, doté d'une bonne sensibilité au marché, capable de travailler de manière structurée, organisée et autonome,
 - Capable d'établir des relations solides et durables avec la clientèle et d'assurer les objectifs de l'entreprise,
 - ...
- ❖ **Lieu de travail** : au siège du département commercial, il devra néanmoins visiter régulièrement le site de production.
- ❖ **Rémunération** : le salaire et les avantages pour cette fonction sont négociables au vu des qualifications et de l'expérience du/de la candidat(e).

Cette fonction est une excellente opportunité pour une personne souhaitant travailler au sein d'un groupe leader dans le domaine de la fabrication et la commercialisation de produits utilisés par un large éventail d'industries .