

# RESPONSABLE GRANDS COMPTES

« Dans mon métier, il faut se battre pour décrocher des marchés, les conduire à maturité et les maintenir dans la durée. Ma satisfaction, c'est de mesurer le chemin parcouru. »



« Après plusieurs expériences professionnelles dans des environnements et des métiers différents, l'appel du secteur automobile a été le plus fort. J'ai donc recherché un poste de chef de projet, que j'ai occupé pendant quelques années, avant de prendre la fonction de responsable grands comptes. »

**David / 41 ans**

Ingénieur en Génie Mécanique spécialité Ingénierie de Production  
de l'Institut National des Sciences Appliquées de Strasbourg

# RESPONSABLE GRANDS COMPTES

## MISSION GÉNÉRALE

Construit, avec son équipe, une stratégie commerciale robuste. Met en place toute action pour développer les ventes auprès des constructeurs automobiles et satisfaire leurs exigences, dans les meilleures conditions de rentabilité.

## ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Gère et dynamise son compte client, développe les parts de marché en France et à l'étranger. Valorise les aspects techniques et économiques du produit, des applications et des systèmes. Négocie les conditions commerciales et les accords cadres client avec sa direction.
- **Elabore** les prévisions de ventes annuelles, détermine les objectifs de prix et en suit la réalisation.
- **Analyse** la concurrence (prix, produits et offres de service) et les tendances du marché afin de définir la politique tarifaire. Identifie toutes les opportunités de nouveaux marchés et favorise l'innovation en lien avec la R&D.
- **Anime** une équipe commerciale afin d'atteindre les objectifs de pénétration de marché et de garantir le niveau de rentabilité des projets. Coordonne les actions correctives, si nécessaire.
- **Participe** à la mise en œuvre d'événements promotionnels (journées techniques, salons automobiles...).

## PROFIL

### FORMATION INITIALE

École d'ingénieurs ou école de commerce, avec une expérience de ventes de cinq ans minimum dans le secteur automobile

*Fonction accessible par promotion interne pour des ingénieurs de ventes*

### COMPÉTENCES REQUISES

#### Compétences techniques

- Connaissance des produits
- Orientation économique et connaissances financières

#### Aptitudes

- Capacité à négocier
- Orientation client
- Communication, sens de l'écoute
- Capacité d'analyse
- Orientation résultats

#### Compétences managériales

- Capacité à animer une équipe

Anglais courant obligatoire et autres langues étrangères selon les besoins

## AUTRES INTITULÉS DE LA FONCTION

Key Account Manager - Responsable commercial - Sales project manager