

RESPONSABLE GRANDS COMPTES DISTRIBUTION INDÉPENDANTE

« Je suis fier d'avoir regagné, avec toute l'équipe, la confiance de nos clients en leur assurant une stabilité en termes de produits et de suivi commercial. »



« Chaque client est unique. Être à l'écoute, disponible, réactif, intègre et avoir le sens du commerce sont des qualités essentielles dans mon métier. A terme, j'ambitionne de devenir Directeur Commercial. »

Jérôme / 32 ans

Ingénieur Ecole Nationale Supérieure d'Ingénieurs en Mécanique et Energétique de Valenciennes et Mastère en stratégie et marketing international des entreprises industrielles à l'EM Lyon

RESPONSABLE GRANDS COMPTES DISTRIBUTION INDÉPENDANTE

MISSION GÉNÉRALE

Dynamise les comptes clés et assure le développement du chiffre d'affaires auprès d'un ou plusieurs clients importants dans une perspective de relations à long terme.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Met en place et assure** le suivi des accords avec les acteurs clés de la distribution (groupements, centrales d'achats, réseaux nationaux). Gère son/ses comptes clients ou son portefeuille produits en liaison avec l'équipe de vente. Assure la veille concurrentielle et le reporting.
- **Participe** à l'élaboration de la politique commerciale (budget de ventes, plan marketing) du ou des comptes dont il a la responsabilité et définit la stratégie de vente adéquate.
- **Négocie**, avec le soutien du directeur commercial, des accords cadres clients, informe l'équipe de ventes et l'assiste dans le déploiement local. Avec le soutien du directeur marketing, élabore et déploie des plans promotionnels dédiés.
- **Identifie** les acteurs clés du marché pour détecter des opportunités de croissance. Répond aux appels d'offres en fonction d'un cahier des charges défini (ex. chiffre d'affaires minimum, volume, cadencement, délai de livraison, minimum de stock, services, accompagnement promotionnel, formation...)
- **Met en place** toutes actions visant à répondre aux attentes du client avec l'aide des services support de son entreprise.

PROFIL

FORMATION INITIALE

Formation supérieure de type école de commerce ou équivalent universitaire avec une expérience de 5 ans minimum (fonction commerciale dans le secteur industriel ou dans le marché concerné).

Fonction accessible par promotion interne pour un chef de produit, un chef de marché, un commercial.

COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques

- Très bonne connaissance du marché
- Connaissance professionnelle d'un système d'information et des outils informatiques Pack Office

Aptitudes

- Capacité à négocier
- Orientation résultats
- Capacité d'analyse et de gestion
- Qualités relationnelles

Anglais courant obligatoire et langues étrangères selon les besoins

AUTRES INTITULÉS DE LA FONCTION

Responsable Grands Comptes plateforme distributeur/groupement d'achats, Key Account Manager Grandes et Moyennes Surfaces (KAM* GMS), Responsable Grands Comptes industrie et armée...

* voir glossaire