

Responsable grands comptes (H/F)

75000 Paris [Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Depuis plus de 30 ans, Actual group est un acteur majeur sur le marché du travail et de l'emploi en France. Chez Actual, nous mettons tout en œuvre pour accompagner les personnes vers l'emploi, leur donner confiance et contribuer à leur développement. Le monde du travail doit être un monde de possibilités, un monde ouvert, dans lequel chacun peut trouver sa place, ou plusieurs places. Être libre d'expérimenter, de se tromper, de se réinventer, de changer et d'évoluer.

Nous proposons à chacun des solutions adaptées : Intérim, CDD, CDI Intérimaire et formation.

Nous recherchons au sein de notre Direction Grands Comptes, un Responsable Grands Comptes H/F en CDI. Ce poste peut être basé sur Laval, Paris, Lyon ou Nantes avec des déplacements sur le territoire national.

Le poste

Rattaché hiérarchiquement au Directeur Grands Comptes, vous travaillerez en étroite collaboration avec l'ensemble des services supports du siège, les directions opérationnelles, le réseau des agences ainsi que les filiales.

Vous aurez en charge de :

- Développer les clients (nationaux ou régionaux) de l'entreprise, dans le respect des engagements signés avec chaque client,
- Signer et développer de nouveaux comptes.

Les principales missions seront les suivantes :

- Répondre à des appels d'offres privés, construire des réponses sur mesure (mémoires techniques), négocier des conditions financières et de service équilibrées et enfin finaliser les contrats.

- Déployer (avec l'aide des coordinateurs) les accords et veiller avec attention à la bonne application de ceux-ci auprès des agences. - Définir pour vos clients une stratégie de développement (plan de compte), intégrant un plan de communication et d'accompagnement qualitatif auprès des agences du réseau et de nos filiales concernées (en cas de ventes croisées). Les liens avec le réseau agences sont importants pour la réussite.

- Construire d'excellentes relations de confiance auprès de vos interlocuteurs clients avec des contacts réguliers, qualitatifs et structurés. Identifier de nouveaux interlocuteurs afin de faire bénéficier nos clients de l'ensemble des offres du groupe.- Renseigner notre CRM pour suivre, animer et partager l'ensemble des actions commerciales ou autres faits marquants.- Analyser les activités, les résultats et initier des actions correctives.- Développer de nouveaux clients sur la base d'entreprises souvent déjà pré qualifiées (pas de prospection dans le dur) correspondant à nos savoir-faire et à nos implantations actuelles et futures et en corrélation avec la stratégie commerciale définie par la Direction.

Le profil recherché

Diplômé de l'enseignement supérieur, vous justifiez d'une expérience similaire et solide acquise dans le secteur du service aux entreprises.

La connaissance des organisations en réseaux est un plus.

Vous n'aimez pas la routine et souhaitez travailler sur des ventes complexes dans un contexte BtoB grands comptes.

Vous disposez d'une capacité à négocier de manière stratégique avec des interlocuteurs de haut niveau.

Une excellente capacité rédactionnelle, (très) à l'aise avec les chiffres, une qualité d'organisation personnelle et une rigueur dans la gestion documentaire.

Le goût du travail en équipe.Le responsable Grands Comptes H/F effectue des déplacements fréquents (2 à 3 jours par semaine).

Vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise, n'hésitez plus, rejoignez-nous !