

Responsable comptes clients en cdi (H/F)

08000 CHARLEVILLE MEZIERES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



42000 / An

L'entreprise

Rémunération : Salaire annuel attractif versé sur 13 mois (selon expérience).

Outils : Véhicule de fonction inclus.

Primes : Prime d'objectifs, prime de vacances, participation aux bénéfices, PEI et PERCOL.

Social & Bien-être : Mutuelle famille prise en charge à 90%, restaurant d'entreprise, retraite supplémentaire et avantages

CSE.Environnement : Management participatif et événements organisés tout au long de l'année pour souder les équipes.

Le poste

Nous recherchons un(e) Responsable commercial (h/f) pour rejoindre notre équipe dynamique à CHARLEVILLE MEZIERES 08000 FR. Ce poste offre une opportunité exceptionnelle pour un(e) candidat(e) passionné(e) de mécanique, prêt(e) à s'investir dans le développement de relations clients solides et à promouvoir nos marques et technologies.

VOTRE MISSION : Développer, Conseiller, Fidéliser

Sous la responsabilité du Manager Aftermarket France, vous devenez le partenaire stratégique de nos clients industriels.

1. Développement Commercial & Stratégique

Gestion de portefeuille : Maintenir et accroître les relations avec les comptes prioritaires par des visites régulières et des échanges de haut niveau (visio/téléphone).

Croissance : Identifier proactivement des opportunités de vente de produits et services SAV pour augmenter le chiffre d'affaires de votre secteur.

Ambassadeur multi-marques : Promouvoir l'ensemble des technologies du groupe selon les besoins spécifiques des clients.

2. Expertise Technico-Commerciale

Chiffrage : Servir de point de contact principal pour les demandes de devis complexes et négocier les contrats ainsi que les conditions tarifaires.

Support Technique : Utiliser vos connaissances avancées pour conseiller les clients sur des problématiques techniques, avec l'appui des experts du groupe.

Coordination : Collaborer étroitement avec les équipes de ventes internes et les opérations commerciales pour garantir le respect des délais de livraison.

3. Pilotage et Reporting

Intelligence Marché : Recueillir des informations sur les tendances industrielles et la concurrence.

Analyse : Préparer les revues de comptes (Account reviews) et présenter vos prévisionnels de vente à la direction.

Data : Assurer la mise à jour rigoureuse du CRM pour un suivi client optimal.

Le profil recherché

VOTRE PROFIL

Formation : Diplôme de niveau Bac +3 avec une spécialisation technico-commerciale.

Expérience : Plusieurs années d'expérience réussie dans la vente de solutions industrielles.

Langues : Un bon niveau d'anglais (oral et écrit) est indispensable pour évoluer dans notre contexte international.

Savoir-faire : Maîtrise des techniques de négociation, des outils bureautiques et connaissances approfondies en grenailage/mécanique.

Savoir-être : Autonomie, rigueur, esprit d'analyse et excellente capacité de communication.