

Responsable de comptes commercial (H/F)

- **Mission :**

Gérer et assurer le développement d'un portefeuille client et prospect

- **Finalité :**

Développer l'activité et le chiffre d'affaires de Symag

- **Tâches :**

- **Prospecter, identifier et suivre les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ciblées**
 - *Etudier le marché et anticiper les opportunités en vue d'atteindre les objectifs fixés*
 - *Elaborer une stratégie de développement de nouveaux comptes*
 - *Réaliser la prospection à travers les outils dédiés (réseaux sociaux, téléphone, visite client, prise de RDV, salons, webinaire et autres évènements, ...)*
 - *Assurer une veille concurrentielle*
- **Détecter les projets et appels d'offres**
 - *Écouter, analyser et reformuler les besoins des clients et proposer une stratégie de réponse, la piloter et la réaliser*
 - *Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes/prospects*
 - *Conduire les négociations (conditions tarifaires et contractuelles)*
 - *Effectuer le closing jusqu'à la contractualisation*
- **Gérer les projets/portefeuilles clients**
 - *Accompagner le démarrage du projet et l'aspect financier*
 - *Assurer un suivi régulier des besoins exprimés afin de développer le compte existant*
 - *Négocier les contrats et les éventuels renouvellements auprès des décideurs*
 - *Mettre en avant et vendre aux clients des services complémentaires*
 - *Animer / coordonner la relation des acteurs internes ou externes*
- **Assurer une présence commerciale auprès des clients et prospects**
 - *Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise*
 - *Participer à des actions de communication (ex : salons,...) nécessaire au développement de notre activité commerciale*



- Effectuer le Reporting auprès de la hiérarchie et des autres départements
 - o Assurer une remontée de l'information du terrain auprès des différents services de l'entreprise, en particulier auprès du marketing
 - o Organiser auprès de sa hiérarchie un reporting régulier sur les moyens déployés et les résultats obtenus (rapport de visite)
 - o Mettre à jour la base client (Customer Relationship Management)

- **Compétences clés requises :**

- Compétences techniques :
 - **Savoir**
 - Connaissance des produits Symag
 - Connaissance des systèmes informatiques (OS, hardware,...)
 - Architecture SI
 - o **Savoir faire**
 - Gestion de la plateforme : reporting, suivi d'activité
 - Gestion réglementaire, contractuelle et administrative
 - Gestion budgétaire
 - Gestion des risques
 - Vente (technique) et négociation
 - Marketing
 - Anglais (oral et écrit)
 - Outils bureautique (pack office) et/ou logiciel métiers (réseaux sociaux)
- Compétences relationnelles (savoir être)
 - Etre orientation résultats
 - Etre orienté client
 - Conviction / Impact / capacité à influencer
 - Anticipation / Proactivité
 - Esprit de synthèse
 - Capacité à collaborer / travailler en équipe
 - Sens relationnel
 - Capacité à communiquer (oral et écrit)
 - Créativité et sens de l'innovation
 - Adaptabilité / Flexibilité
- Compétences transverses / managériales
 - Gestion de projet
 - Autonomie et responsabilités

- **Caractéristiques du poste :**

CDI à pourvoir dès que possible

Déplacements professionnels à prévoir en France et ou à l'international

Poste basé à Villejuif (94)





- **Profil:**

Bac +5 commerce ou Bac +3 avec une expérience de 10 ans minimum

