

## Responsable de Comptes (H-F)

Symag apporte aux enseignes de la distribution des solutions innovantes, performantes et évolutives dans les domaines de la fidélisation, de la promotion, de l'encaissement et de l'équipement du point de vente.

Symag s'appuie pour cela sur l'expertise de ses pôles Edition, Projet et Services sur site et à distance ainsi que sur une approche novatrice en réponse aux défis actuels du commerce.

**Nous recherchons notre futur(e) Responsable de comptes**, rattaché(e) à la Direction Commerciale pour un CDI à temps plein.



Ce poste est l'opportunité de mettre vos compétences au service de nos clients, dans une PME dynamique, à taille humaine, où la polyvalence et l'adaptabilité se mélangent avec le plaisir et la performance.

- **Missions et activités principales :**

En lien avec la Direction Commerciale, vous aurez pour missions de **gérer et d'assurer le développement d'un portefeuille clients et prospects**.

Votre objectif est de **développer l'activité** et le **chiffre d'affaires** de Symag.

Pour cela, vous aurez en charge de :

- **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**





- **Caractéristiques du poste :**

- CDI – Temps plein
- Poste basé à Rungis (94)
- Déplacements professionnels à prévoir en France et/ou à l'international

- **Profil recherché :**

Issu(e) d'une formation **bac + 5 (Ecole de commerce ou parcours universitaire)**, vous avez au minimum 5 ans d'expérience chez un éditeur de logiciel ou une société de services.

Rompu(e) à la négociation commerciale, autonome, proactif, la chasse aux appels d'offres et aux futurs contrats sont des compétences ancrées vous permettant de développer votre portefeuille clients.

Vous vous reconnaissez dans ce profil, alors vous avez les atouts indéniables pour réussir sur ce poste.

Vous êtes disponible prochainement ? Vous souhaitez intégrer une entreprise à taille humaine, alors n'hésitez plus : rejoignez-nous !

- **Contrat proposé :**

- Statut : Cadre Autonome – Forfait jours
- Rémunération attractive (fixe + variable) à définir en fonction du profil
- Conditions / Avantages :
  - RTT
  - Prime Vacances
  - Titres restaurant
  - Mutuelle d'entreprise (Prise en charge 100% employeur)
  - Prévoyance
  - Remboursement à hauteur de 50% de votre titre de transport en commun (trains, métro,..) sous conditions
  - Dispositif d'aide à la mobilité et accompagnement via action logement (ex 1% employeur) sous conditions
  - CSE : œuvres sociales
  - Télétravail : 2j/sem selon accord d'entreprise

- **Contact :**

CV + Lettre de motivation à envoyer à : [rh.recrutements@symag.com](mailto:rh.recrutements@symag.com)

