

MAKE YOUR MOVE.



EBERSPÄCHER KALORI / Pusignan, France

Filiale d'un groupe allemand de dimension internationale, équipementier automobile sur un marché de niche, EBERSPÄCHER KALORI conçoit et fabrique des systèmes de chauffage et climatisation pour la 1ère monte (OEM) sur véhicules spéciaux.

Key Account Manager H/F

VOS RESPONSABILITES

- Participer directement à l'activité de vente et mettre en place des actions commerciales, mener les négociations
- Assurer le support technique et commercial des clients
- Maîtriser l'approche « système » de notre gamme de produit afin de pouvoir la présenter et gérer les projets des clients
- Assurer la veille technologique, tarifaire, ... sur ses clients
- Promouvoir des articles, produits ou services commercialisés par l'entreprise et mettre en place les actions commerciales
- Assurer le suivi des ventes et, en cas de difficultés rencontrées par la clientèle, rechercher les solutions appropriées
- Etablir un plan de prospection (physique, téléphonique, publipostée, événementielle...)
- Déplacements fréquents afin de présenter nos produits et innovations et se faire connaître pour être consulté lors de l'ouverture d'un projet client.
- Déterminer avec précision les besoins du client.
- Proposer une solution au client en tenant compte du contexte financier, technique et humain de l'entreprise.
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur (visites d'entretien, courriers...).
- Superviser les avant-projets avec l'appui des différents services de la société jusqu'à l'obtention du marché
- Suivi et support des commerciaux sédentaires (sales back office) afin d'assurer le support client et les objectifs de progression du chiffre d'affaire
- Participer aux salons

CHAMP RELATIONNEL

Relation Clients

Echanges d'informations avec l'encadrement mais également avec les services Logistique, BE, Méthodes, SAV, qualité et Comptabilité.

LE PROFIL DE NOTRE FUTUR(E) KEY ACCOUNT MANAGER

- Anglais professionnel exigé (oral et écrit)
- Bases techniques générales
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle.
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
- Négocier avec des interlocuteurs techniques de haut niveau.
- Présenter clairement des arguments persuasifs.
- Formation technique de type Bac+5 école d'ingénieur idéalement complétée par des aptitudes à la vente ou à partir de formations techniques de niveau II (Bac+3, +4) complétée par des aptitudes à la vente.

Autonome et organisé(e) votre curiosité technique et vos qualités relationnelles vous permettront de mener à bien vos missions.

Si vous vous reconnaissez dans cette description, venez rejoindre une équipe dynamique dans une ambiance de travail agréable. Vous bénéficiez de tickets restaurant d'une valeur de 10€ dès 3 mois d'ancienneté (60% à la charge de l'entreprise), participation, une salle de sport dans les locaux, la prise en charge de l'abonnement de transport collectif à 100%...