

RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Missions :

Le responsable grands comptes :

- Met en œuvre et réalise la politique commerciale définie par la direction
- Est responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités
- Anime, organise, coordonne, gère et contrôle l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats.
- Répartit et gère les budgets (structure, promotion, publicité).
- Analyse les résultats et prend les mesures correctives nécessaires.
- Négocie avec les clients importants.
- Elabore un plan de prospection
- Assure le suivi commercial du contrat et veille à ce que tous les engagements pris soient bien respectés.

Personnalité/Qualité :

Négociateur convaincant, Qualités relationnelles, Esprit commercial, Goût du travail en équipe, Autonomie, Réactivité

Compétences :

Le fait de maîtriser les langues (anglais) est quasiment obligatoire car les clients sont souvent des groupes internationaux.

Il doit également posséder des compétences indiscutables en techniques commerciales et financières.

Evolution professionnelle :

Il s'agit avant tout d'un métier de commercial, l'évolution la plus logique est donc celle de Directeur commercial, ainsi que directeur produit ou directeur de marché.

Un responsable grands comptes peut ensuite se diriger vers des postes de directeur de clientèle, ainsi que vers le service marketing.