

**INTITULE FONCTION:** Responsable Commercial Grands Comptes

Le responsable commercial grands comptes prospecte, suit et développe une clientèle générant ou pouvant générer un chiffre d'affaires important et stratégique pour l'entreprise.

**SERVICE :** Commercial**LIEN HIERARCHIQUE :** Directeur Export**LIENS FONCTIONNELS :****Liaisons externes:** Clients**Liaisons internes:** TOUS SERVICES**MISSIONS PRINCIPALES:**

- ✓ **Définition des cibles commerciales**
  - Définir, en lien avec la direction commerciale, les secteurs d'activités et/ou les types d'entreprises visées par le développement commercial.
  - Centraliser l'ensemble des informations sur le marché et les entreprises à prospecter.
  - Définir les moyens à mettre en oeuvre pour rendre l'approche commerciale efficace : prospection téléphonique, envoi de documentations commerciales, mise en place d'un réseau de prescripteurs...
- ✓ **Activité de prospection commerciale**
  - Identifier les interlocuteurs pertinents au sein des entreprises ciblées.
  - Mettre en oeuvre la prospection commerciale et suivre les prospects contactés.
  - Répondre aux appels d'offres émis par les prospects.
  - Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les comptes prospectés.
- ✓ **Négociation commerciale**
  - Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties.
  - Closer : signer et faire signer les contrats de vente.
- ✓ **Suivi et développement des comptes existants**
  - Fidéliser et fertiliser les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client.
  - Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale.
  - Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients.
  - Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise.
- ✓ **Contrôle du respect des éléments contractuels**

- Contrôler le service après-vente.
- Évaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client.
- Gérer ou coordonner la partie administrative (facturation, relance...).

**MISSIONS SPECIFIQUES (MISSIONS SUPPORTS) :**

- ✓ Support ADV (en cas d'absence)
- ✓ Animation Qualité
- ✓ Animation SAV / Relations clients

**LES COMPETENCES :****SAVOIR FAIRE / COMPETENCES METIERS:**

- ✓ Bonnes connaissances du secteur d'activité de l'entreprise et de son marché (concurrence, innovations technologiques...).
- ✓ Solide culture des méthodes de vente, du marketing et des techniques
- ✓ Possède un bon carnet d'adresses de décideurs et prescripteurs.
- ✓ Maîtrise de l'anglais
- ✓ Maîtrise outils informatique : bureautique, logiciel CRM

**SAVOIR ETRE / QUALITES PERSONNELLES :**

- ✓ Attentif aux attentes du client, l'ingénieur commercial grand compte analyse ses besoins et les traduit dans le cahier des charges et ses recommandations.
- ✓ Tenace et persévérant (les ventes peuvent s'inscrire dans des cycles longs), il sait être persuasif et mettre à profit son sens des négociations pour faire valoir son point de vue.
- ✓ Sa réactivité et sa disponibilité lui permettent de répondre au mieux aux demandes des clients. Aisance relationnelle
- ✓ Gestion du stress
- ✓ Organisé (gestion des priorités) et autonome (Prise de décision)

**NIVEAUX DE RESPONSABILITES :**

- ✓ être garant de confidentialité, de l'image de SD

**CONDITIONS DE TRAVAIL ET CONTRAINTES**

- ✓ Forfait de 218j / an
- ✓ Fréquents déplacements en France et Etranger

**NIVEAU DE QUALIFICATION REQUIS MINIMUM:**

- ✓ Diplômes requis :
  - École supérieure de commerce
  - École d'ingénieurs
  - DESS scientifique et technique
  
- ✓ Expérience requise : cadres ayant au moins 10 ans d'expérience professionnelle dans une fonction équivalente à l'internationale.

**INDICATEURS DE PERFORMANCE**

- ✓ Chiffre d'affaires annuel
- ✓ Taux de satisfaction client
- ✓ Nombre de comptes « en chasse » / « en élevage »
- ✓ Respect des délais (traitement des demandes, commandes, SAV)
- ✓ Consolidation/respect des marges
- ✓ Qualité du reporting