

RECHERCHE

Responsable Comptes clés
Chef des ventes H / F

150%
MOTIVÉ(E)

**AUTONOME, DOTÉ(E) D'UNE AISANCE RELATIONNELLE,
ORGANISÉ(E), AVEC UN ESPRIT DE CONQUÊTE**

SALES AND CO, C'EST :

Une agence de développement commercial, en pleine expansion située à Rueil-Malmaison(92), qui accompagne des marques françaises et étrangères dans leur référencement et leur développement commercial multicanal. Ces marques ont été sélectionnées sur des critères d'unicité du produit, de haute qualité, avec une vraie valeur ajoutée sur le marché.

Nous recherchons un profil polyvalent. Vous saurez allier la responsabilité d'un Key Account Manager et celle d'encadrement d'une équipe commerciale.

À CE TITRE VOUS SEREZ AMENÉ À :

- Commercialiser les marques : la négociation commerciale et le développement commercial des clients existants, la prospection de nouveaux clients, l'exécution de ces plans, la gestion du P&L client, le reporting interne agence.
- Manager une équipe : encadrement, accompagnement, formation d'une force de ventes terrain.

Votre emploi du temps sera partagé entre ces deux missions

PROFIL RECHERCHÉ :

De formation supérieure en commerce ou en marketing, vous avez d'ores et déjà une expérience riche et significative d'au moins 5 ans à faire valoir dans le domaine de la gestion de comptes clés ainsi qu'une expérience d'encadrement d'une équipe commerciale terrain.

Votre aisance relationnelle, votre autonomie et votre rigueur seront des atouts indispensables pour réussir votre mission. Une bonne maîtrise des outils informatiques MS Office et Internet est fortement appréciée.

Mobilité indispensable: rendez vous centrales et accompagnement terrain.

Poste à pourvoir dès mars 2017.

Pour postuler à cette offre, nous vous remercions d'envoyer votre CV ainsi qu'une lettre de motivation par mail à : jobs@marqueandco.fr. Réf de l'offre : KAM 17.

