

**60660 Cires Les Mello**  
**3 à 5 ans d'expérience**  
**Réf : 250320090324**

## Key account manager

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans le Batiment.

### Formations

---

**12/2015** : Bac +5 à UPEC

Master II Ressources humaines

**06/2012** : Bac +3 à Université Paris VIII

Licence administration économique et sociale

**06/2011** : CAP à Ecole Nationale de Commerce

BTS Négociation et relation client

### Expériences professionnelles

---

**09/2023 à ce jour** :

Key Account Manager chez Gojob sur Paris (75)

Gestion d'un portefeuille de comptes stratégiques spécialisé dans le secteur retail sur le territoire national. Développement du CA et la part de marché par la mise en place d'actions commerciales (prospection, visite commerciale, etc.) en suivant une stratégie préalablement élaborée. Mise en place de points de suivis réguliers auprès des interlocuteurs clés et stratégiques (responsables régionaux, RH). Suivi réguliers de l'activité à l'aide des dashboard disponibles.

**03/2020 - 09/2022** :

HR Partner chez Amazon sur Senlis

Gestion du périmètre des fonctions supports. Assister les salariés sur les questions courantes RH (droit du travail, formation, développement personnel, rémunération...). Support des équipes d'encadrement dans leurs fonctions managériales sur les questions RH (recrutement, gestions IRP, droit du travail,...). Gérer les relations quotidiennes avec les partenaires sociaux. Développer et mettre en place des indicateurs et enquêtes relatifs à la gestion des RH. Préparation des éléments de paie. Contrôle des variables de paie. Suivi des temps des salariés. Suivi des retards et de l'absentéisme. Saisie des régularisations de paie. Traitement des documents de sortie des salariés.

**09/2016 - 02/2020** :

Consultante commerciale en Ressources Humaines sénior chez Randstad sur Saint Denis

Développement et fidélisation d'un portefeuille clients. Conquête de nouveaux clients. Négociations commerciales lors de rendez-vous clients. Propositions tarifaires. Signature des propositions commerciales ou des contrats de prestations. Rédaction d'annonces et publication sur les différents jobboards (Monster, APEC, etc.). Sourcing sur base de données internes et sur sites spécialisés. Pré sélection téléphonique des candidats. Organisation des entretiens en agence. Réalisation des entretiens de recrutement. Rédaction des synthèses d'entretiens. Propositions des candidatures aux clients. Gestion des contrats des intérimaires. Gestion des visites médicales. Gestion des heures des intérimaires. Gestion des litiges.

# Langues

---

Anglais (Oral : notions / Ecrit : débutant)