Commercial BtoB / Key Account Manager

67000 Strasbourg · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 2606091306

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Grand-Est
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2025 — Bac +5 — EM Strasbourg Business School
Master 2 Spécialisation Négociation et Management Commercial Mémoire : « /Quels leviers de fidélisation clients les commerciaux grands comptes utilisent ils dans le secteur des services IT /? /»
12/2023 — EM Strasbourg Business School
Double Diplôme – Diplôme Universitaire Jeune Entreprenant
12/2022 — Bac +2 — IUT Louis Pasteur
DUT Gestion des Entreprises et des Administrations

Expériences professionnelles

05/2023 - 08/2023 — Conseiller Commercial Automobile
Accueil, conseil et accompagnement commercial des clients, qualification des besoins, présentation des solutions, suivi des commandes, coordination des livraisons, gestion administrative des dossiers clients, interface entre clients et équipes internes.
01/2023 - 12/2025 — Key Account Manager
Gestion et développement d’un portefeuille de 40 grands comptes, prospection, négociation de contrats et appels d’offres, suivi commercial, pilotage de business plans, reporting via CRM/ERP, déplacements itinérants ("H60 /km).
04/2022 - 07/2022 — Assistant Chef de Projet Développement Commercial
Conception et déploiement d’un CRM adapté aux besoins de l’entreprise. Analyse des besoins, sourcing de solutions, mise en place d’un outil de suivi commercial et administratif.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant), Portugais (maternelle)

Atouts

Ambitieux, Impliqué, Résilient, Aisance relationnelle, Autonome, Adaptable, Prospection, Analyse des besoins client, Développement commercial, Conseil personnalisé, Appels d’offres, Négociation et suivi client, Responsable commercial, Grands comptes

Permis

Permis B

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.