

KEY ACCOUNT MANAGER

MOTS CLEFS :

- Réseau de distribution
- Portefeuille clients
- Grands comptes
- Prospection
- Négociation
- Commandes

Si vous savez faire 1000 choses avec un trombone, n'hésitez plus. On pourrait commencer par vous présenter la belle histoire de notre Wonday Family, nos valeurs ou nos engagements. Vous parler de ce parcours historique de nos deux entreprises ne formant aujourd'hui qu'une seule et unique entité. On en aurait beaucoup à vous raconter, mais gardons ça pour notre rencontre !

En rejoignant l'équipe de Loris, vous travaillerez en collaboration avec les différents services de l'entreprise pour permettre à celle-ci de se développer. Vous collaborerez également avec une trombone équipe ADV.

Venez vous épanouir dans notre Wonday family qui n'attend que vous pour continuer de grandir.

A ce titre, vos missions principales sont les suivantes :

Études de marché et veille concurrentielle :

- Vous procéderez à des études de marché (analyse des tendances d'évolution, identification des prospects, de la concurrence, analyse du marché des pays ciblés...).
- Vous identifierez les trombones opportunités et les besoins du marché, en effectuant une veille de marché permanente.

Pilotage de la stratégie commerciale... *oui capitaine !*

- Vous élaborerez et mettrez en place la stratégie commerciale de son du portefeuille clients confié en partenariat avec la direction commerciale (choix des clients, politique de prix, produits, quantités, délais).
- Vous élaborerez des dossiers et propositions commerciales (fiches techniques, chiffrage, offre de prix, liste de produits...).
- Présence requise sur des événements internationaux (salons, foires, etc.).
- Vous suivrez et animerez le réseau de distribution existant (visites des clients, suivi des affaires en cours...).



Fidélisation des clients existants :

- Vous contacterez les clients et planifierez des rendez-vous (*ps : café à consommer sans modération*).
- Vous négocieriez et développerez les ventes de produits auprès de ses clients confiés (franchisés, distributeurs...).
- Vous entretiendrez les relations avec votre clientèle afin de la fidéliser (bilan de leurs commandes, conseils, écoute de leurs attentes.)

Prospection commerciale et négociation de nouveaux contrats :

- Vous prospecterez et identifierez, sur le terrain et auprès de tous types d'acteurs, les opportunités de croissance pour l'ensemble des marchés (clients ou réseaux de revendeurs/distributeurs).
- Vous présenterez l'argumentaire de vente des produits en entretiens et à distance.
- Vous élaborerez des propositions commerciales.
- Vous négocieriez les termes des contrats et le suivi des opérations.

Suivi des affaires et des clients... *gardez la trombone attitude !*

- Vous conseillerez vos clients.
- Vous améliorerez l'offre en l'adaptant à la demande des clients.
- Vous interviendrez dans le recouvrement clientèle (éventuels impayés).

Reporting, *yes we can* :

- Vous rédigerez un compte rendu pour chaque déplacement effectué.
- Vous assurerez un reporting régulier auprès de votre hiérarchie quant à la stratégie menée et à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires.

Chez Wonday, nous fuyons la monotonie et apprécions le challenge. Et vous ?

Envoyez-nous votre CV via recrutement@wonday.com et tentez de rejoindre la tribu !

