Isitec International

https://isitec-international.com/de/?post_type=jobs&p=4830

Key Account Manager (KAM) H/F

Arbeitgeber
Isitec international

Arbeitsort
Lyon

Veröffentlichungsdatum
April 28, 2021

Beschreibung
Dans le cadre de son développement, Isitec International recherche un profil commercial en relation avec les clients grand compte de l'entreprise.Rattaché au Directeur commercial, le **Key Account Manager (KAM)** est leresponsable de plusieurs clients clés, pour l'ensemble des produits et systèmesqui lui sont vendus.Les missions du KAM chez Isitec :

- analyser les besoins du client et propose des solutions techniques adaptées,
- manager les équipes en charge des projets (Chefs de projet),mener les négociations commerciales principales,
- suit en direct les clients majeurs et historiques de l'entreprise,organise/participe à différents salons professionnels
- Est moteur dans la politique internet et réseau sociaux

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben
La **responsabilité du KAM** est essentiellement liée à la fonction commerciale (acquisition, négociation, suivi) mais va aussi englober également le management des équipes projet.

Elle comporte par conséquent une dimension managériale essentielle.

Qualifikationen / Anforderungen
Cette fonction est accessible à des profils ayant une **expérience commerciale confirmée** et réussie et une capacité avérée à **gérer des contrats importants** avec des interlocuteurs de haut niveau.

Le Key Account Manager est majoritairement issu d'une **Ecole de Commerce oud'une Ecole d'Ingénieurs.** Il possède d'excellentes qualités relationnelles, denégociation, de diplomatie et une grande adaptabilité. La pratique de l'anglais esten général un vrai plus.

Leistungen der Anstellung
La rémunération de ce type de fonction implique de façon quasi-systématique une part variable et une part fixe basée sur l'expérience du candidat.

Kontakte
Gilles PODEROS

gpoderos@isitec.fr

06 07 04 08 61