

Isitec International

https://isitec-international.com/nl/?post_type=jobs&p=4828

Key Account Manager (KAM) H/F

Beschrijving

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 responsable de plusieurs clients clés, pour l'ensemble des produits et systèmes qui lui sont vendus. Les missions du KAM chez Isitec :

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

Verantwoordelijkheden

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.

Kwalificaties

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** ou d'une **Ecole d'Ingénieurs**. Il possède d'excellentes qualités relationnelles, de négociation, de diplomatie et une grande adaptabilité. La pratique de l'anglais est en général un vrai plus.

Baan voordelen

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.

Contacten

Gilles PODEROS

gpoderos@isitec.fr

06 07 04 08 61

Werkgever

Isitec international

Werklocatie

Lyon

Geplaatst op:

april 28, 2021