

Description de poste 2009



Performance.
Everyday.

Métier : Account Executive

Filière : Consulting

Fonctions rattachées : Aucune

N + 1 : Senior Manager et/ou Sales Manager

Mission :

Sous la responsabilité du Senior Manager et/ou Sales Manager, il est garant du développement commercial et de la prospection des comptes qui lui sont affectés.

Contexte :

Conformément à la stratégie de développement du Senior Manager, et sur un périmètre défini (sur un métier spécifique : Achat ou Supply Chain) il assure la prospection et le développement commercial. Le Senior Account Executive gère plus de 2 millions d'euros de chiffres d'affaires.

Activités principales/Responsabilités/Finalités :

Responsabilités commerciales:

- . Il assure la prospection de nouveaux comptes
- . Il réalise les RDV commerciaux
- . Il rédige la proposition commerciale en accord avec le Manager
- . Il assure la vente
- . Il garantit le suivi de la relation client
- . Il identifie les autres opportunités : assure le développement commercial

Pour le Senior Account Executive

Responsabilités commerciales:

- . Il est autonome sur la rédaction des propositions commerciales

Profil :

Bac + 5 / Minimum 2/3 ans d'expérience

Compétences clefs (techniques, fonctionnelles et qualités) :

Savoir :

Culture des entreprises

Techniques de vente

Bonne culture générale

Savoir-Faire :

Excel Advance, Power point Advance

Anglais

Savoir Etre :

Ambition

Capacité à anticiper

Esprit entrepreneur

Force de conviction

Mobilité possible :

Sales Manager, mobilité transversale (inter BU, inter métiers)