

Pour la reconquête des clients après la sortie de STENPA d'un grand groupe papetier, au sein d'une (petite) équipe avec une grande motivation, un esprit de solidarité et d'entraide, un domaine passionnant et une grande ambition, nous recherchons actuellement un :

INTERNATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER (F/H)

Principales missions

Commercialisation des offres et/ou des produits

- Définir et promouvoir l'offre, et réaliser des actions de prospection et de fidélisation.
- Assurer la coordination et la coopération des différents intervenants internes pour garantir la qualité de service et assurer la satisfaction du client.
- Mener les négociations commerciales en étroite collaboration avec les équipes internes.
- Élaborer les devis et négocier les contrats, y compris les contrats-cadres.
- Garantir la qualité de la rédaction des mémoires techniques, de chiffrage, du montage des contrats.

Gestion et fidélisation du portefeuille grands comptes/comptes clés

- Construire une relation personnalisée avec chaque client.
- Rencontrer les clients sur leur site.
- Assurer la mise en œuvre des plans de vente et marketing en adéquation avec les attentes des clients et en conformité avec le plan stratégique de l'entreprise.
- Évaluer et rapporter les besoins et demandes de vos clients.
- Élaborer des dossiers et propositions commerciales (fiches techniques, chiffrage, devis, liste de matériels...).
- Rédiger des argumentaires de ventes et d'offres commerciales adaptés à la culture et aux spécificités de chaque pays.
- Piloter les réclamations et les dysfonctionnements puis coordonner avec les services internes dédiés.
- Détecter les opportunités de vente additionnelle.
- Entretenir les relations avec sa clientèle afin de la fidéliser (bilan de leurs commandes, conseils, écoute de leurs attentes, mise en place d'un système de récompense : remises, gadgets publicitaires, club VIP, etc.).

Développement du portefeuille grands comptes/comptes clés

- Participer à des événements et manifestations : salons, conférences, symposia, etc.
- Élaborer un plan de prospection après avoir analysé les besoins des prospects, et réaliser des actions concrètes de prospection (téléphone, courriel, déplacement physique, réseaux sociaux, autre).
- Présenter l'argumentaire de vente des produits localement et à distance.
- Élaborer des propositions techniques et commerciales.
- Négocier les termes des contrats et le suivi des opérations.

Analyse et reporting

- Réaliser le reporting des activités commerciales auprès de sa hiérarchie.
- Effectuer les bilans de campagne.
- Suivre les données clients dans les systèmes informatiques et le CRM.
- Établir les objectifs de vente et analyser les écarts.

Veille concurrentielle

- Réaliser l'analyse et le suivi du marché de l'entreprise comptes clés pour identifier les opportunités de développement commercial.
- Assurer une veille du marché et une analyse de marché du portefeuille de clients.
- Organiser une veille concurrentielle.

Organisation : hiérarchiquement rattaché à la directrice commerciale, vous lui reporterez et serez formé et accompagné les premières semaines de la prise de poste. Un binôme ADV sera également un véritable support pour la partie administrative, enregistrement et suivi des commandes. Tous les autres services de l'entreprise (planning, logistique, production, qualité, R&D, etc...) seront également mobilisés et au service des clients.

Présence sur site (Stenay) nécessaire 1 à 2 fois par mois pour entretenir l'esprit d'équipe, rencontrer régulièrement les différents services, et bénéficier de formation. Télétravail autorisé.

Mobilité : déplacements estimés à 50 % du temps de travail

Formation : pas nécessairement papetière, mais ce serait vraiment un plus !
Etudes supérieures (université ou école de commerce) idéalement issu du commerce international mais d'autres profils seront également étudiés. Le savoir-être sera prioritaire.

Compétences recherchées :

Maîtrise des techniques de prospection commerciale, de négociation commerciale et de vente à l'international (adaptées à différentes cultures)

Maîtrise de la gestion de projets en toute autonomie

Aisance avec la mobilité à l'international et connaissance de certains marchés et pays internationaux (pratiques commerciales, habitudes culturelles, situation politique, économique et sociale, ...)

Notions de base du commerce international : formalités et frais de douane, fiscalité et paiement, circuits de distribution étrangers, incoterms

Connaissance des outils bureautiques (pack Office, Teams) et CRM

Maîtrise de l'anglais. Une deuxième langue étrangère serait un atout.

Savoir-être : esprit entrepreneurial, esprit d'équipe, humilité, volonté d'apprendre et de se dépasser, rigueur et organisation dans le travail, aptitudes relationnelles, ténacité, sens de l'écoute, esprit d'analyse et tourné solution.

Rémunération : 50 – 60 K€ / an

Vous êtes intéressé(e) ?

N'hésitez pas à envoyer votre candidature (lettre de motivation et CV) à recrutement@stenpa.com !