

Isitec International

https://isitec-international.com/?post_type=jobs&p=4344

Key Account Manager (KAM) H/F

Description

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 le 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
- Être moteur dans la politique internet et réseau sociaux

Responsibilities

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.

Qualifications

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.

Job Benefits

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.

Contacts

Gilles PODEROS

gpoderos@isitec.fr

06 07 04 08 61

Hiring organization

Isitec international

Job Location

Lyon

Date posted

April 28, 2021