

FICHE DE POSTE – KEY ACCOUNT MANAGER

Mission principale

Le Key Account Manager est responsable de la gestion et du développement des relations avec les clients ou vendeurs stratégiques (grands comptes) afin de maximiser le chiffre d'affaires et assurer une collaboration durable.

Missions et responsabilités

- Gérer et développer un portefeuille de clients ou vendeurs stratégiques
 - Négocier les conditions commerciales et partenariats
 - Assurer le suivi des performances des comptes (ventes, rentabilité, croissance)
 - Identifier des opportunités de développement et de croissance du chiffre d'affaires
 - Coordonner avec les équipes e-commerce, marketing et logistique
 - Résoudre les problèmes opérationnels des comptes clés
 - Assurer la satisfaction et la fidélisation des partenaires
-

Interactions internes

- Équipe E-Commerce (gestion des produits et plateformes)
 - Équipe Logistique (livraison et disponibilité des produits)
 - Équipe Marketing Digital (promotions et visibilité)
 - Data Analyst (suivi des performances)
-

Profil recherché

- Formation en commerce, marketing ou gestion
- Expérience en vente B2B ou gestion de comptes (souhaitée)
- Excellentes compétences en négociation
- Sens de l'analyse et orientation résultats
- Bonne communication et sens relationnel