



Key Account Representative H/F

Brady Groupe SAS (CA 80M €, 300 salariés) est filiale du groupe américain Brady Corp (1000M \$, 8000 sal.). Nous sommes leader en vente B to B de produits de signalisation et de sécurité.

La division de VPC (Vente Par Correspondance) du groupe, SETON, implantée dans plus de 13 pays à travers le monde, propose une gamme de plus de 30 000 produits. La filiale française basée à Roncq gère l'offre pour la zone Europe du Sud composée des pays suivants : France, Benelux, Espagne, Italie et Suède.

Le service client France est structuré par typologie de clients : Feet on the street, Key Accounts et Customer service.

Responsabilités :

Sous la responsabilité de la Directrice Commerciale Europe du Sud, le/la Key Account Representative aura pour mission principale : Le développement d'un portefeuille Key Accounts de SETON France en leur fournissant une excellente qualité de service.

Il/elle travaillera en collaboration avec le Customer Service, ainsi qu'un assistant commercial dédié aux Keys Accounts, afin de prendre en charge/suivre et développer la relation commerciale de nos Key Accounts, développer de nouvelles perspectives et opportunités pour le Business, afin d'atteindre les objectifs de ventes.

Le/la Key Account Representative s'investit dans l'approfondissement de la connaissance des produits.

Il connaît la structure de Seton et la manière dont les services travaillent ensemble.

Il connaît le secteur du client, sa performance dans ce secteur, les besoins, problèmes et défis du client. Il connaît aussi les services internes et la façon dont les services travaillent ensemble.

L'objectif est d'augmenter la pénétration de nos produits et services dans ces sociétés et de devenir un partenaire stratégique qui offre des solutions au client afin de pouvoir se développer dans son propre marché et élaborer des plans à long terme.

Missions :

- Développer les comptes clients du portefeuille, ce qui implique :
 - Appels sortants (relances, contacts actifs & inactifs, devis)
 - Etude, création et mise à jour du profil client
 - Développement d'un plan par client afin de faire évoluer le chiffre d'affaires
 - Visites clients

- Excellent service client ce qui implique :
 - Prise d'appels entrants
 - Gestion des devis, les relances des offres de prix, la conversion de devis en commande et le suivi des commandes dans SAP
 - La prise de commandes dans S.A.P
 - La mise à jour des données dans S.A.P
 - La prise en charge de tout litige éventuel rencontré, retour de marchandise, incidents de paiement

Profil recherché :

- *Savoir Faire :*
 - Formation commerciale de niveau bac+2/3,
 - Expérience de 5 ans minimum en tant que Commercial/e en environnement B to B,
 - Expertise des relations clients,
 - Maîtrise d'Excel – fonctions avancées telles que rechercheV et TCD,
 - Maîtrise des autres outils bureautiques tels que Word, Power Point etc...,
 - Maîtrise SAP est un plus,
 - Anglais professionnel (relations avec service logistique basé à Zele – Belgique en Flandre et contacts directs avec fournisseurs basés à l'étranger).

- *Savoir Etre :*
 - Passion pour la vente,
 - Customer Focus,
 - Conquérant(e), tenace, grande orientation sur les résultats
 - Résistance au stress, écoute, patience,
 - Communication persuasive,
 - Grande capacité de travail en équipe, proactivité et volonté de contribuer au développement des affaires de l'entreprise,
 - Adaptabilité, ambition, exigeant/e,
 - Organisation, gestion du temps,
 - Totale autonomie sur le poste.

Ce que nous vous proposons :

Ce poste est à pourvoir de suite dans le cadre d'un CDI à temps plein. Nous vous proposons un packaging attractif et différents avantages : mutuelle, prévoyance, tickets restaurant, participation d'entreprise, comité d'entreprise.

Comment postuler ?

Si vous êtes intéressé/e par cette opportunité, merci d'envoyer votre CV et votre lettre de motivation à Anne-Sophie Plouvier : fr_recrutement@bradycorp.com.

BRADY Groupe SAS
45, Avenue de l'Europe
59436 Roncq
France