

Description de fonction : Key Account Manager (Farmer)

Identification du poste

- **Titre de la fonction** : Key Account Manager (Farmer)
 - **Département** : Sales & Project
 - **Lieu de travail** : Mockel SA
 - **Type de contrat** : CDI
-

Objectif général de la fonction

Assurer la gestion, le développement et la fidélisation des clients stratégiques de l'entreprise. Garantir la satisfaction, la croissance et la rentabilité des comptes clés tout en jouant un rôle d'interface entre les clients et les services internes.

Missions principales

- Gérer, développer et sécuriser les relations avec les clients existants (comptes clés).
 - Identifier de nouvelles opportunités commerciales auprès des clients existants (upselling et cross-selling).
 - Apporter un support technique en phase de prévente : participation à des ateliers clients, élaboration de concepts de solutions, clarifications techniques.
 - Assurer la gestion complète des offres : contenu, précision technique et respect des délais de remise.
 - Accompagner les projets jusqu'à leur mise en œuvre et veiller à la satisfaction du client tout au long du processus.
 - Effectuer des analyses de rentabilité après-clôture des projets (suivi des marges et des coûts).
 - Réaliser des premiers contacts par téléphone, e-mail, LinkedIn, salons ou réseaux professionnels pour identifier de nouveaux interlocuteurs dans les comptes existants.
 - Maintenir une documentation complète et à jour des activités commerciales dans le CRM.
 - Collaborer étroitement avec la production, le bureau d'études et le contrôle qualité pour garantir la cohérence entre les besoins clients et les capacités techniques internes.
 - Participer aux salons et aux événements professionnels pour représenter l'entreprise et renforcer la visibilité de la marque.
-

Responsabilité :

- Développer et entretenir les relations avec les clients existants (comptes clés).
- Garantir la faisabilité technique et organisationnelle des offres.
- Assurer la coordination interne avec les équipes techniques et le management de projet.
- Documenter l'ensemble des activités dans le CRM.

Indicateurs de performance (KPIs)

- Croissance du chiffre d'affaires par client existant.
 - Nombre de projets conclus avec succès.
 - Délai de traitement des offres (de la demande à la remise).
-

Compétences techniques requises

Savoir :

Bachelier ou Master en commerce, marketing, ingénierie industrielle ou équivalent par expérience.

Expérience de minimum 3 à 5 ans dans une fonction commerciale B2B, idéalement dans le secteur industriel ou technique.

Savoir-faire :

- Excellente maîtrise de la relation client et des négociations commerciales.
- Compréhension technique des produits et processus de production mécanique.
- Capacité à construire des offres adaptées aux besoins clients.
- Utilisation d'un CRM et des outils bureautiques professionnels.

Savoir-être :

- Orientation client et sens du service.
- Rigueur
- Autonomie
- Esprit d'initiative.
- Excellentes compétences en communication et en écoute.
- Capacité à gérer les priorités et à travailler en équipe.
- Diplomatie
- Sens des responsabilités.

Relation interne et externe

- **Internes** : direction générale, bureau d'études, production, qualité, logistique, administration.
 - **Externes** : clients clés, partenaires techniques, auditeurs et représentants commerciaux.
-

Formation et expérience requises

- Bachelier ou Master en commerce, marketing, ingénierie industrielle ou équivalent par expérience.
 - Expérience de minimum 3 à 5 ans dans une fonction commerciale B2B, idéalement dans le secteur industriel ou technique.
-