

Autobiz est une PME innovante du secteur Internet, spécialisée dans le marché automobile. Ses sites Web et ses services marketing sont utilisés par les professionnels et les particuliers. Autobiz est leader sur sa niche en France et se développe à l'international. La société est basée à Suresnes et à Berlin. Elle compte une trentaine de collaborateurs (moyenne d'âge 32 ans) et recherche des jeunes collaborateurs motivés par le Web et un projet de croissance en France et à l'international.

Nous recherchons un Key Account Manager (KAM) H/F

Vous reprendrez une partie de notre portefeuille de clients et de prospects Grands Comptes (constructeurs automobiles, groupes de distribution), dont vous deviendrez un interlocuteur privilégié pour tous les sujets liés au commerce par Internet et aux valeurs de marché. Vous présenterez régulièrement nos savoir-faire et nos produits, détecterez les besoins de vos clients et proposerez des solutions élaborées en équipe. Vous aurez la responsabilité d'un objectif en CA et en marge sur votre portefeuille. Vous accompagnerez vos clients, de la détection de leur besoin jusqu'au déploiement des solutions que vous aurez vendues.

Vos missions:

- Reprendre une partie du portefeuille clients Grands Comptes
- Elargir votre portefeuille en transformant nos prospects en clients
- Atteindre un objectif commercial sur l'ensemble de votre portefeuille

Votre Profil :

Agé d'environ 28-35 ans, vous êtes issu d'une formation supérieure (grande école de commerce ou d'ingénieurs, formation universitaire) et avez pu faire preuve de votre sens du commerce, de votre intérêt pour le client et votre capacité d'exécution au cours d'une première expérience.

Vous êtes à l'aise face à des dirigeants et vous exprimez aisément en public. Vous préférez l'univers de la PME à celui de la grande entreprise. Passionné et curieux, vous aimez le contact avec les prospects, vous avez appris à détecter des besoins et savez défendre les solutions que vous élaborez avec vos collègues. De profil plutôt scientifique, vous êtes très à l'aise avec les nouvelles technologies du Web et recherchez un projet motivant à la hauteur de vos compétences.

Une expérience dans les domaines du remarketing, de la distribution ou de l'automobile serait un plus.

Vos qualités :

- Vous aimez la prospection et la découverte de nouveaux clients
- Vous avez une fibre négociatrice confirmée
- Vous êtes rigoureux et organisé
- Vous êtes patient et déterminé
- La gestion de projets complexes vous séduit
- Vous êtes motivé à l'idée de participer au développement d'une société en pleine croissance et très innovante

Votre candidature :

Type de contrat : CDI temps complet

Poste à pourvoir de suite.

Lieu : SURESNES (92)

Rémunération : Fixe de 35-45k€ selon expérience + primes sur objectifs non plafonnées + intéressement.