

JOB DESCRIPTION

Key Account Manager B2B (H/F)

Garmin France – Nanterre (92)

L'entreprise :

Tout a commencé il y a plus de 30 ans et depuis Garmin est devenu le leader mondial de la technologie GPS pour l'automobile, l'aviation, la marine, le fitness et les activités outdoor.

De la conception à la distribution, en passant par la fabrication de nos produits au sein de nos propres usines, nous maîtrisons en interne l'ensemble de nos activités. Nous offrons ainsi des produits innovants de grande qualité à tous nos clients, afin d'améliorer leur vie au quotidien et de les accompagner dans leurs activités sportives.

Chez Garmin, c'est la passion qui nous anime. Si vous êtes comme nous, alors rejoignez-nous.

La mission :

Basé à Nanterre (près de Paris), il s'agit d'un poste attractif pour un(e) candidat(e) motivé(e) et dynamique souhaitant rejoindre une équipe Commerciale en France.

Rattaché (e) à la Directrice Commerciale, le Key Account Manager B2B travaille en étroite collaboration avec les équipes commerciales et marketing pour :

- Assurer la gestion quotidienne d'un portefeuille clients attribué ;
- Développer le chiffre d'affaires et assurer la prise de commande des clients ;
- Appliquer la stratégie commerciale de l'entreprise et négocier les accords commerciaux ;
- Identifier de nouvelles sources d'opportunités et mener des campagnes de prospection continues en utilisant principalement les outils numériques
- Prendre en charge les demandes entrantes qui te seront attribuées : de la première prise de contact à la conclusion de la vente
- Collaborer avec le service marketing pour les actions en rapport avec les partenaires dont vous avez la responsabilité ;
- Participer activement à la réussite des événements commerciaux : prise de rdvs sur les salons, organisation de visites client, ...

Profil recherché :

De formation commerciale BAC+4/5, type Ecole de commerce ou Université, vous possédez une expérience significative (minimum 4 ans) dans une fonction similaire.

De plus, vous avez les qualités suivantes :

- Autonomie et flexibilité
- Rigoureux, tenace et bon négociateur
- Capacité à travailler en équipe
- Capacité de prospection forte et méthodologie adaptée

- A l'aise dans un environnement digital
- Maitrise des logiciels Word, Excel, PowerBI, Power Point
- Très bonnes capacités relationnelles et rédactionnelles (excellente maitrise de la langue française à l'écrit comme à l'oral)
- Très bon niveau d'anglais (lu, écrit, parlé) indispensable

Contact :

Si vous êtes intéressé par ce poste, merci d'envoyer votre CV en français et en anglais avec une lettre de motivation à : recrutement.france@garmin.com.

Merci de mentionner dans l'objet de votre Email "Key Account Manager B2B" suivi de votre prénom et de votre nom.