

Recruteur	
Reference	2023-6983
Title of the offer	Responsable Comptes Clés (H/F)
Description of the mission	<p>Rattaché(e) à la Direction du circuit GMS, vous prenez la responsabilité des relations commerciales avec des enseignes de Grandes Surfaces qui vous sont confiées et/ou nouveaux circuits Alimentaires à conquérir. A ce titre, vous :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer le chiffre d'affaires, assurer le suivi et l'analyse des résultats et objectifs définis en amont ; • Assurer le référencement des enjeux éditoriaux et commerciaux (nouveau(x), promotions et campagnes saisonnières) auprès de vos clients et être le relai auprès des clients des informations commerciales spécifiques produits, panels et argumentaires de vente ; • Négocier et optimiser les accords annuels ainsi que les contreparties correspondantes : conditions de ventes, assortiments, référencements des nouveaux produits, plans Merchandising, plans promotionnels nationaux ou spécifiques tout en appliquant une politique développement durable avec les clients ; • Garantir le développement de l'activité dans le cadre de la politique commerciale définie ; • Proposer pour chaque enseigne une stratégie, analyser les clients via des revues d'enseigne des plans d'actions nationaux ; • Elaborer une relation commerciale forte et durable avec les acheteurs des enseignes ; • Assurer la transmission et la remontée des informations par un reporting régulier et qualitatif dans le but d'analyser les résultats et d'y apporter des actions correctives. <p>Véritable moteur de l'activité, vous négociez et gérez l'ensemble de la relation commerciale avec les enseignes nationales dont vous avez la responsabilité. Garant(e) du respect des accords négociés et de l'atteinte des objectifs de CA, vous coordonnez les ressources internes (merchandising, logistique, Trade-Marketing, etc.) pour assurer le bon déroulement des plans d'actions auprès de chaque enseigne.</p> <p>Vous êtes le(la) garant(e) des budgets définis. Vous effectuez un suivi et un reporting régulier de l'activité et des résultats. Vous veillez à adapter l'organisation à l'évolution du marché par l'amélioration continue des méthodes et procédures.</p>
Type of contract	CDI
Customer	Hachette Livre
Description of the company	<p>Premier éditeur français, Hachette Livre est une fédération de maisons et de marques d'Édition dans des domaines aussi variés que la littérature, l'éducation, les beaux livres, les livres illustrés, les livres pratiques, les guides touristiques, les encyclopédies, les dictionnaires, les livres au format de poche, les livres pour la jeunesse, les fascicules ...</p> <p>La diffusion et la Distribution des ouvrages publiés par les éditeurs du Groupe ou par des éditeurs partenaires sont par ailleurs une des activités majeures de Hachette Livre dans l'hexagone.</p> <p>Le groupe Hachette Livre fait appel à des savoir-faire et à des expertises variés qui vont des métiers de la création à ceux de la fabrication, de la logistique et du digital, en passant par les métiers du droit, du marketing et de la communication, ainsi que de la gestion, de la finance, de l'informatique et des ressources humaines.</p> <p>Les marques, les filiales et les maisons d'édition du groupe en France opèrent de manière autonome au sein d'un groupe à la culture fortement décentralisée.</p> <p>Rejoindre une des nombreuses entités du groupe Hachette Livre, c'est la perspective de travailler au sein d'une équipe dont la taille est celle d'une petite ou moyenne entreprise tout en intégrant un groupe de 2800 collaborateurs où les possibilités d'évolution sont nombreuses.</p>
Location	Ile de France/ 78
Country	France
Profile description	<p>Vous avez une expérience réussie dans le domaine commercial, et idéalement dans la gestion de Grands Comptes. Vous connaissez l'univers de la Grande Distribution ; la connaissance du marché de l'Édition serait un plus.</p> <p>De formation Ecole de Commerce ou équivalent, possédant un bon relationnel, d'importantes capacités d'analyse. Vous êtes autonome, organisé(e), rigoureux(se) et possédez le sens des</p>

responsabilités. Vous maîtrisez parfaitement l'outil Excel. Curieux(se) et à l'écoute, vous êtes capable d'appréhender différents marchés et de vous adapter à différents niveaux d'interlocuteurs.

Votre sens aigu du commerce, votre état d'esprit de conquérant et votre bonne aptitude à la négociation vous permettront de réussir dans ce poste.

Profile Directeur Commercial, Ventes, Développement
Directeur Commercial et Marketing
Directeur internet, e-commerce
Responsable internet, e-commerce
Business Developer, (Key) Account Manager, Directeur régional
Chef d'agence, Responsable magasin
Responsable Commercial/Ventes, Chef de rayon, Chef de secteur, Chef des ventes
Ingénieur technico-commercial
Conseiller commercial
Assistant commercial, administration des ventes et SAV
Directeur Export, Directeur International
Area manager, chef de zone export
Business Analyst
Télévendeur, animateur des ventes
Category Manager, Trade marketing
Responsable Pricing
Autres Commercial, vente, export