

## Détail de l'offre : Compte Clé National GMS (H/F)

<b>Recruteur</b>	Terra Connecta
<b>Adresse</b>	42 ave Montaigne
<b>Code postal</b>	75008
<b>Ville</b>	PARIS
<b>Référence</b>	KAM GMS
<b>Titre de l'offre</b>	Compte Clé National GMS (H/F)
<b>Description de la mission</b>	Pour renforcer l'équipe comptes clés en charge du réseau GSA et Discount pour les catégories Papeterie, Bricolage et Entretien ménager, 3M France souhaite recruter en CDI un(e):

Compte Clé National GMS (H/F)  
Basé(e) au siège à Cergy (95) - Télétravail partiel

Sous la responsabilité du Directeur Compte Clé National GMS, et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale de la division Consumer 3M France, vous êtes responsable de la gestion, du développement et du pilotage de comptes nationaux sur un portefeuille de produits (papeterie, bricolage, entretien ménager) et des marques renommées (Post-it®, Scotch®, Scotch Brite™, Command™, ...). Au sein de la division Consumer de 3M, vous aurez l'opportunité de nourrir votre curiosité et de collaborer avec des personnes innovantes et les plus diverses du monde entier.

A ce titre, vos responsabilités principales sont de :

- Gérer la négociation annuelle, nourrir la bonne relation commerciale avec des clients stratégiques partenaires, identifier des leviers de croissance, développer le chiffre d'affaires, et assurer le suivi de la gestion financière des comptes clés GMS sous votre responsabilité.
- Travailler en étroite collaboration avec le service Marketing et le Business Analyst, analyser les données relatives aux comptes clés (Sell in, Sell out, POS...), élaborer la stratégie et les plans annuels (référencement, assortiment, plan promotionnel...).
- Assurer également une relation étroite avec l'équipe KAM européenne afin d'aligner l'exécution et l'optimisation locales avec les plans et accords internationaux.
- Communiquer des informations nécessaires à la mise en place des actions par la Force de Vente et travailler en collaboration avec le chef des ventes.
- Faciliter la relation avec les fonctions supports 3M pour les comptes clés GMS en gestion (juridique, logistique, finance, gestion des remises et marges arrières...).

<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Télétravail ponctuel autorisé
<b>Client</b>	3M France
<b>Description de la société</b>	3M, l'entreprise innovante par excellence, dont le modèle repose sur la science, regroupe des marques très reconnues telles que Post-it®, Scotch®, Scotch-Brite®, Thinsulate™, ou encore Peltor™, Scotchgard™, et ne cesse jamais d'inventer.

La division 3M Grand Public propose des solutions pour la maison, le bureau et les loisirs, parmi lesquelles les marques renommées font partie intégrante du quotidien. Ces solutions améliorent la vie et facilitent la productivité, la communication efficace et la créativité.

<b>Localisation</b>	Cergy (95)
<b>Code localisation</b>	Paris région parisienne
<b>Pays</b>	France
<b>Description du profil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diplômé d'une école de commerce (Bac+4/5), ou expérience professionnelle équivalente</li> <li>- Expérience commerciale terrain GMS / Retail réussie, idéalement complétée par une expérience siège (Category Management /Marketing / Trade marketing)</li> <li>- Expérience avérée de négociation avec la Grande Distribution en gestion de Comptes clés</li> <li>- Bonne capacité d'analyse, goût des données, capacité d'identifier des opportunités de croissance et de mettre en place des plans d'actions ambitieux.</li> <li>- Autonome, organisé et rigoureux dans son travail, capable de gérer son stress</li> <li>- Sens de l'écoute, très bonne communication, un fort esprit d'équipe</li> <li>- Très orienté clients, business et résultats (Ventes et Marges)</li> <li>- Excellent relationnel et capable de naviguer dans des organisations matricielles,</li> </ul>

multiculturelles, dans un environnement changeant.

- Goût du challenge, Prise d'initiatives, force de proposition, capacité à prendre du recul
- Maîtrise de l'anglais indispensable à l'oral et à l'écrit
- Bonne maîtrise des outils informatiques (Excel...)
- Permis de conduire valide

Si vous êtes intéressé(e) par ce poste et par des perspectives d'évolution merci de candidater (CV à jour) dès que possible à : [amronayne@terraconnecta.com](mailto:amronayne@terraconnecta.com) - Anne Marie Fonayne - Cabinet Terra Connecta

**Expérience** Expérimenté (3-10 ans)

**Profil** Commercial

**Secteur** Chimie & Plastique

**Langue** Anglais