

Détail de l'offre : Key account manager

Recruteur	DDU/8808
Référence	DDU/8808
Titre de l'offre	Key account manager
Description de la mission	Rattaché à notre Business Unit de la zone France, une position de KAM pour le marché Français sur le retail au sein du pôle France/Europe du Sud. Vous avez la responsabilité globale d'un certain nombre d'enseignes, tant en termes de suivi (P&L) qu'en termes de développement commercial. Vous êtes l'interlocuteur de référence des acheteurs ou chefs de produits des clients à qui vous proposez nos innovations et répondez aux appels d'offres. Vous gérez vos budgets (volumes, chiffre d'affaires, marges...) et pilotez votre portefeuille clients, comme un centre de profit. Véritable chef d'orchestre, vous coordonnez les développements produits et gérer l'interface entre vos clients et l'ensemble des services internes (R&D, Qualité, Production, Logistique, Marketing...). Vous avez un esprit d'entrepreneur, de l'autonomie, de la rigueur, l'envie de réussir et le sens du client, à qui vous apportez des réponses dans les meilleurs délais.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	SELESCOPE
Description de la société	Crop's est un groupe industriel agroalimentaire familial (8 usines à l'international, 550M d'€ de CA) qui propose une offre parmi les plus complètes sur le marché du surgelé, avec, entre autres, des produits élaborés savoureux, bons pour la santé et faciles d'utilisation. Notre intégration verticale (des champs et des usines) et nos valeurs (Transparence, Responsabilité, Compréhension, Durabilité, Traçabilité) nous ont permis de devenir un acteur majeur en Europe avec une croissance continue et soutenue. Nous offrons des produits clef à main à nos clients pour leur permettre d'innover et de croître sur le segment MDD. Nos produits à forte valeur-ajoutée, notre capacité à innover (produits, recettes, packaging....) et notre capacité à apporter des solutions à nos clients nous ont permis d'asseoir notre présence internationale sur 3 marchés : le Retail (GMS), l'Industrie et le Food Service.
Localisation	Nord
Code localisation	Nord-Pas-de-Calais
Pays	Array
Description du profil	De formation BAC+5 (Ecole de Commerce ou Ingénieur Agro), vous avez acquis une expérience significative dans la négociation avec des clients grands comptes souvent chefs de file dans leur domaine (Food Service, Retail ou Industrie...), première expérience en MDD certainement un plus. Vous avez de réelles affinités avec les produits et le développement de recettes. Entrepreneur, développeur de business et de solutions, votre grand sens des responsabilités, de l'analyse et de la prise de décision en collaboration avec le responsable de zone, votre sens du produit seront vos principaux atouts pour réussir. Une capacité d'adaptation (travailler dans un pays frontalier) est indispensable, et la maîtrise de l'anglais est souhaitable pour échanger avec vos collègues étrangers.
Expérience	5/7 ans
Profil	Autres Commercial – Marketing - Vente
Secteur	Plats cuisinés (surgelés, traiteur, 4ème gamme, conserves...)
Langue	Français