

# Responsable de compte

## Appellations couramment utilisées

Directeur de marché

## Appellations équivalentes en anglais

Account manager

## Description synthétique

Il est chargé d'entretenir des relations avec quelques clients définis de l'entreprise. Au travers de ces contacts, il va devoir développer l'activité réalisée avec ces derniers, tout en étant l'interlocuteur privilégié dans le suivi et l'avancement du ou des projets en cours.

## Activités principales

- Négocier et présenter une offre répondant aux besoins de l'entreprise cliente
- Conseiller l'entreprise cliente dans ses choix techniques
- Suivre la réalisation du projet et en tenir informé le client
- S'assurer que la demande du client soit satisfaite.
- Travailler en collaboration avec l'équipe projet pour suivre l'avancement du projet et le respect des délais
- Développer l'activité commerciale de l'entreprise, en développant les prestations réalisées pour son client

## Activités accessoires

- Animer une présentation commerciale de l'offre technique de l'entreprise

## Savoir-faire spécifique nécessaire

- Conseiller les clients dans leurs choix techniques et apporter une réponse personnalisée et de qualité
- Elaborer une proposition commerciale et technique
- Participer à la négociation les contrats de vente
- Respecter les objectifs commerciaux fixés par la direction commerciale
- S'assurer de l'avancement des projets
- Etre à l'écoute de nouveaux besoins
- Participer au comité de pilotage projet

## Connaissances spécifiques requises

- Techniques de ventes
- Techniques de négociation
- Connaissances des produits ou services de l'entreprise
- Connaissances techniques liées à l'univers des clients et des produits
- Conduite de projet

## Prérequis (expérience, diplômes, certifications ou habilitations particulières)

Il est indispensable d'avoir une expérience de quelques années à un poste technique ou d'ingénieur technico-commercial.