

Key Account Manager

La société

Pionnier de la Silver Economy, Technosens est le leader des solutions digitales ergonomiques. Nous concevons, développons et mettons en œuvre des solutions digitales ergonomiques pour les établissements de santé et médico-sociaux comme pour le domicile.

e-lío, la plateforme numérique des gestionnaires d'établissements seniors, centralise l'ensemble des données, relie les logiciels métiers et interagit avec les différents objets connectés.

e-lío offre alors l'opportunité de proposer différents services adaptés au personnel soignant, aux familles et aux résidents. Nos ambitions sont soutenues par des actionnaires de référence. Si vous cherchez une entreprise en croissance pour vous épanouir, jour après jour, et révolutionner le Bien vieillir !... vous allez faire le bon choix !

Plus d'info: www.technosens.fr



Le poste

Une fois la commande obtenue, vous serez l'interlocuteur privilégié de clients grands comptes (BtoB). Vous aurez la responsabilité du développement optimal de la relation avec les grands comptes dont vous aurez la charge. Vous serez le lien privilégié entre le client et le reste de l'équipe.

Organisé et méthodique dans le suivi des actions communes, vous êtes doué d'un excellent relationnel, et saurez construire des relations de confiance durables.

Vous êtes le facilitateur entre Technosens et les Grands Comptes.

Activités Principales

Gestion des interlocuteurs Grands Comptes : Pilotage de la relation, construction et suivi des plans d'action, pilotage et suivi des instances et de la satisfaction

Gestion de projets : Représentant de la voix des Grands Comptes pour la construction de la roadmap (BUILD), suivi de la mise en œuvre, validation des attendus par rapport à l'existant, gestion des évolutions et des anomalies...

Gestion opérationnelle : Préparation et suivi transverse des déploiements Grands Comptes jusqu'au transfert en RUN/Exploitation

Gardien du budget : Rédaction des propositions commerciales, suivi de budget et des factures.

Formation

De formation commerciale ou ingénieur, vous avez à minima une première expérience réussie en contact direct avec un client ou partenaire B2B sur des produits ou services technologiques.

Lieu : Grenoble (Isère) – Accès direct par tram

Rémunération : 35-45k€ en fonction de l'expérience