

Kinnarps est une entreprise familiale suédoise, créée en 1942 par Evy et Jarl ANDERSSON, présente dans 40 pays, aujourd'hui 1er fabricant européen de mobilier de bureau pour les entreprises avec 465 millions de Chiffre d'affaires. Kinnarps propose des produits à la fois design et respectueux de l'environnement pour des aménagements tertiaires.

Dans le cadre de son développement, Kinnarps recrute pour son agence d'Orgeval, un(e)
INGÉNIEUR COMMERCIAL GRANDES ORGANISATIONS H/F.

Votre objectif :

Rattaché à la Direction Régionale, vous avez la responsabilité de gérer et développer un portefeuille de clients et de prospects grands comptes sur des projets de plus de 500 cols blancs générant ou pouvant générer un chiffre d'affaires important et stratégique pour l'entreprise.

Il doit personnaliser la relation client en véhiculant une image forte de Kinnarps

L'ingénieur commercial met en place des accords nationaux et assure l'animation au sein des agences nationales

Votre Mission :

✚ **Définition des cibles commerciales**

✚ **Négociation commerciale**

- ✓ Négocier avec les clients pour déterminer l'offre la mieux adaptée pour les deux parties.
- ✓ Closer : signer et faire signer les contrats de vente.

✚ **Suivi et développement de comptes définis avec son manager à chaque fiscal**

- ✓ Fidéliser et développer les comptes existants en développant le chiffre d'affaires généré par chaque client.
- ✓ Détection & pilotage de projets clients grands comptes de plus de 500 cols blancs : réponse aux appels d'offres ou clients, soutenance de dossiers
- ✓ Signature d'accord cadre national
- ✓ Coordination du projet avec l'aide du support, usine, IKAM
- ✓ Identifier de nouveaux interlocuteurs chez les clients afin de déployer l'offre commerciale.
- ✓ Assurer un suivi régulier des besoins exprimés par les clients.
- ✓ Assurer la mise en place des commandes en adéquation avec nos exigences et les exigences clients
- ✓ Répondre à toute demande commerciale ou technique concernant l'offre de l'entreprise.
- ✓ Travail avec le bureau d'études sur la recherche de solutions d'aménagement

✚ **Animation des comptes nationaux en gestion sur le territoire national**

- ✓ Déploiement des accords-cadres
- ✓ Information auprès des équipes
- ✓ Suivi des commandes et de la bonne gestion du compte

✚ **Évaluer et chercher à renforcer la satisfaction du client**

Votre profil :

Au-delà de votre formation, vous évoluez dans un environnement de vente au cycle long auprès d'une clientèle en B to B.

Vous êtes autonome avec une capacité à travailler sur des projets avec les services transverses. Vous évoluez dans un environnement où la dimension de gestion de projet est importante. Vous devez connaître les process liés à la gestion des Grands Comptes Clients (reporting, KPI, process achat...) et au déploiement de projets.

Vous êtes dynamique avec le sens de l'initiative.

Vous avez une bonne connaissance des outils bureautiques (Pack Office), utilisation familière d'un CRM, vous maîtrisez l'anglais, le niveau « Intermédiaire » est recommandé.

Rémunération proposée : package (fixe + variable) de 42 K€ à 44 K€ , plus booster annuel

Nous vous offrons l'opportunité de rejoindre une entreprise humaine au concept fort ayant à cœur de faire réussir ses collaborateurs.