



Notre groupe, présent parmi les leaders mondiaux des produits électroniques de grande consommation recherche actuellement pour sa division Calculatrices

## **Key Account Manager – Responsable Comptes Clés H/F**

Poste basé sur la région de Bruxelles Belgique

Rattaché(e) au Directeur commercial retail France et Belgique de la Business Unit de la calculatrice, il/elle aura pour mission de gérer les négociations annuelles, la mise en place des actions promotionnelles, suivre et développer un portefeuille client existant et prospects composés par les grands noms de la grande distribution et de la distribution spécialisée et des « technical superstores » et prospecter de nouveaux réseaux de retailers afin d'accroître notre CA et de renforcer nos parts de marché en volume et en valeur.

Il/elle sera chargé des négociations commerciales avec les centrales d'achats et les revendeurs indépendants et chainistes spécialistes du monde du paperworld et électronique, des grossistes scolaires et de l'univers Office Supply ainsi que des enseignes de distribution Alimentaires développant des catégories « non food », en accord avec la politique du groupe Casio.

Autonome dans la gestion de son portefeuille, il saura préalablement expliquer et présenter à son management une analyse fine des données avant toute prise de décision avec ses acheteurs et saura mettre en place ses propres outils « customisés » de contrôle dans l'activité de ses enseignes en portefeuille et reporting. Ses connaissances en trade marketing lui permettront une mise en place et un suivi efficace des opérations et des offres promotionnelles en vue d'atteindre les objectifs qui lui seront fixés.

Il/elle devra également faire des visites terrain chez nos clients belges siège et points de vente (environ 35% du temps).

De formation supérieure Commerciale type Diplôme CESS + Ecole supérieure de commerce (3/5ans), il/elle a acquis de solides références dans les environnements cités, gagnées dans un contexte hautement concurrentiel

Son sens commercial aigu (qualités de négociation, esprit d'initiative, exploitation des opportunités, opiniâtreté) et sa sensibilité aux produits techniques seront les atouts nécessaires pour s'imposer comme un interlocuteur de confiance auprès des clients existants et futurs.

Sa structuration et sa rigueur, lui permettront de bâtir des recommandations, des plans d'actions et des discours différents en fonctions des interlocuteurs variés.

Son expérience d'au moins 3 ans de la vente en tant que chef de secteur et de la négociation en environnement B to C (Alimentaires et Multi spécialistes) et/ou Bto B to C lui permettront de représenter nos produits auprès des acteurs du marché. Il/elle saura apporter son expertise acquise idéalement sur les secteurs de l'électronique GP et/ou des fournitures de bureau

Sa connaissance du marché Belge est indispensable ; sa connaissance et gestion opérationnelle du compte Amazon serait un réel plus.

Il/elle a déjà évolué dans un environnement professionnel international et parle couramment anglais avec comme langue maternelle le néerlandais et le français parfait bilingue.

La maîtrise du pack office est indispensable sur ce poste.

Sa résistance au stress, son autonomie et son sens des responsabilités feront la différence.

Nous offrons une rémunération fixe et variable, un véhicule de fonction, un pc portable et un téléphone portable.

Notre rythme de travail offre 2 jours de télétravail par semaine.

Des déplacements ponctuels sont à prévoir au siège de Casio France en région parisienne.