



RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Il s'adresse aux clients importants de l'entreprise, souvent de grandes entreprises, et/ou de grands acheteurs. Il possède une façon spécifique de les approcher et de négocier avec eux.

▼ DÉFINITION DE LA FONCTION

Le responsable grands comptes élabore la politique commerciale destinée aux clients importants de l'entreprise. Les grands comptes sont les clients qui réclament une approche et un traitement particulier du fait de l'importance de leurs commandes, de la taille et/ou de la notoriété de leurs entreprises. Le responsable grands comptes est donc un négociateur chevronné possédant une connaissance précise de ses clients. Il privilégie la qualité relationnelle et intervient directement dans chaque transaction. Il a également la charge de répondre aux appels d'offres importants. Il collabore avec l'ensemble du service commercial auquel il peut être attaché. Ce métier implique de participer à de nombreuses réunions et d'effectuer des déplacements fréquents sur le terrain.

▼ PROFIL

Cette fonction exige une expérience importante dans le marketing. Le responsable grands comptes a le sens de la diplomatie, du relationnel. Il est patient et organisé afin de suivre des négociations sur le moyen et long terme. Il est géographiquement mobile.

SALAIRE ANNUEL BRUT MOYEN À L'EMBAUCHE :
de 40 000€ à 50 000€

“ SAVOIR S'ADAPTER AUX DIFFÉRENTES EXIGENCES ”

MON CONSEIL

Il ne faut jamais se décourager et tenir le choc pendant ses études. Durant la formation et les stages, il faut savoir collecter des cartes de visites et surtout ne pas hésiter à faire fonctionner ses réseaux.

TÉMOIGNAGE

AURELIE PEPION

Promotion 2004

Responsable Grands Comptes / GUCCI Group Watches France



VOTRE PARCOURS ?

Après avoir obtenu un baccalauréat littéraire, je me suis orientée vers un DEUG de droit puis un DUT Techniques de Commercialisation. Afin de conforter ma formation, j'ai décidé de m'orienter vers un second cycle Marketing et Gestion des Entreprises à l'IDRAC. Ce cursus m'a permis de développer des compétences globales du fonctionnement d'une entreprise et de rester polyvalente pour un poste complet. Après l'obtention de mon diplôme en 2004, j'ai décroché un poste de déléguée commerciale chez Puig Prestige Beauté (Parfums Nina Ricci, Paco Rabanne et Prada) où j'ai évolué très rapidement vers un poste de Responsable Comptes Régionaux.

Depuis 2007, je travaille en tant que responsable commerciale grands comptes pour Gucci Group Watches.

QUELLES SATISFACTIONS VOUS APORTE VOTRE MÉTIER ?

Les satisfactions sont diverses. Le cahier des charges de mon activité me permet d'avoir une approche globale, tant en termes commercial, marketing, financier mais également en termes de coordination de la force de vente. Grâce à mon autonomie, je peux organiser ma vie professionnelle mais aussi personnelle à mon propre rythme. Grâce à l'aspect international de la marque pour laquelle je travaille, je suis toujours en contact avec diverses cultures. Chaque marché demande une approche différente ce qui rend mon travail très enrichissant.

QUELLE DOIT ÊTRE LA PRINCIPALE QUALITÉ POUR EXERCER CETTE FONCTION ?

La principale qualité pour exercer cette fonction doit être la rigueur mais il faut également être réactif et savoir s'adapter aux diverses exigences. Dans tous les cas de figure, il faut avant toute autre chose être passionné par le métier que l'on exerce.