

## **OFFRE DE POSTE : Responsable de compte (Account Manager)**

### **Rattachement :**

Direction Marketing et Développement

### **Contexte :**

Le Responsable de compte conseille les clients sur la stratégie à adopter et les actions à mettre en place : il a donc une parfaite connaissance des produits commercialisés par STET et des besoins du client.

Dans l'environnement STET, il doit posséder une bonne culture générale sur les aspects métiers et techniques des produits qu'il commercialise.

Le Responsable de compte s'assure de la qualité des services proposés au client et cherche des solutions innovantes pour mieux le servir. Responsable de la relation client, il l'informe de l'évolution de son entreprise, le conseille sur le plan stratégique et fait en sorte que le client soit toujours satisfait, apportant une réelle valeur ajoutée aux services fournis et promeut ses produits. C'est à la fois un chasseur (sales) et un éleveur, capable de détecter et répondre aux besoins (up sell, cross sell).

Il assure donc un suivi personnalisé et continu du client.

Le Responsable de compte s'occupe de plusieurs clients en même temps, il doit donc faire preuve d'organisation et gérer son temps efficacement.

De plus, le Responsable de compte s'occupe des relations avec les clients déjà existants mais peut en prospecter de nouveaux. Dans tous les cas, il s'agit d'un métier varié où il est au contact de beaucoup d'interlocuteurs différents : des compétences en communication et en négociation sont donc indispensables. Il doit ainsi faire preuve d'un excellent sens du relationnel.

### **Missions opérationnelles :**

Les missions du Responsable de compte sont les suivantes :

- Identifier les besoins des clients et élaborer les stratégies adaptées
- Gérer les comptes clients et effectuer un suivi personnalisé
- Proposer des services ou des produits additionnels (up sale et cross sale)
- Rechercher de nouveaux clients
- Commercialiser les produits existants dans le respect de la Charte Ethique STET
- Analyser le marché et la concurrence afin de positionner au mieux ses produits par rapport aux clients de STET et à la compétition
- Participer à divers comités internes et à certains salons professionnels
- Reporter au Directeur du Marketing & Développement



## Expérience professionnelle préalable

Minimum quatre ans d'expérience professionnelle dans l'industrie des paiements ou bien dans une industrie fournissant des services informatiques industriels, avec au moins deux ans dans la gestion de clients.

## Formation

École supérieure de commerce

DUT, IT Commercial

DESS marketing

3e cycle spécialisé de type mastère en marketing proposé par les écoles de commerce et certaines écoles d'ingénieurs

## Compétences Requises

- Connaissance du métier bancaire / interbancaire
- Maîtrise des outils informatiques courants (traitement de texte, tableurs, base de données...)
- Connaissance des outils statistiques
- Maîtrise de l'anglais indispensable

## Qualités requises

- Capacités de synthèse et d'analyse
- Aisance relationnelle
- Capacité d'anticipation
- Autonomie et rigueur
- Appétence pour la technologie
- Gestion du temps et des priorités
- Adaptabilité et réactivité
- Très bonne expression écrite et orale

## Contact

Ecrire à : [armelle.girodon@stet.eu](mailto:armelle.girodon@stet.eu) 01 55 23 55 62