

Account Manager Grands Comptes H/F Paris

DESCRIPTION DU POSTE

Aux côtés d'un(e) Senior Account Manager, votre rôle sera de développer et de transformer le positionnement du cabinet auprès d'un grand compte en assurant la promotion des offres du cabinet auprès d'interlocuteurs de haut niveau (Direction Marketing, DSI, Direction de l'innovation, DRH, etc.).

Relation client

- / Gérer la relation client sur tout le cycle de vente dans une logique de partenariat
- / Prospecter de nouveaux donneurs d'ordres et de nouveaux besoins chez nos clients afin de détecter de nouvelles opportunités business

Ventes complexes

- / Piloter en mode projet le cycle d'avant-vente, dans un souci constant de différenciation : qualification des besoins du client, élaboration de la stratégie de réponse, rédaction et soutenance de l'offre commerciale. Le tout en mobilisant autour de vous les équipes conseil de Wavestone
- / Négocier l'offre commerciale auprès des Directions Achats et sécuriser la vente

Stratégie de compte

- / Analyser le potentiel de l'environnement client et cibler les périmètres prioritaires sur lesquels investir commercialement
- / Définir et piloter les plans d'actions commerciaux afin de développer notre positionnement sur le compte

PROFIL RECHERCHE

- Diplômé(e) d'un Bac +5 d'une grande école de management ou d'ingénieurs
- Justifiant idéalement d'une expérience commerciale, entrepreneuriale ou en cabinet de conseil
- Doté(e) d'un esprit critique aiguisé, de capacités d'analyse développées et d'un excellent relationnel
- Souhaitant intégrer une équipe à taille humaine favorisant l'épanouissement de chacun

Vous vous reconnaissez à travers ce profil ? Alors saisissez l'opportunité de rejoindre nos équipes pour relever ce challenge passionnant !

Account Manager Grands Comptes H/F Paris

Wavestone est le 1^{er} cabinet de conseil indépendant en France et figure parmi les leaders du conseil en Europe. Avec une présence sur 4 continents, ses 2800 collaborateurs conjuguent leurs compétences pour accompagner des grands comptes leaders sur leur marché.

Dans un monde où savoir se transformer est la clef du succès, l'ambition de Wavestone est d'apporter à ses clients des réponses uniques sur le marché, en les éclairant et les guidant dans leurs décisions les plus stratégiques.

Nous recrutons des talents aux parcours diversifiés, des personnalités engagées, reconnues pour leur goût d'entreprendre et leur esprit d'équipe.

Votre mission en tant qu'**Account Manager** est de promouvoir auprès de nos clients leaders sur leur marché l'ensemble des offres du cabinet sur le périmètre commercial qui vous est confié.

Vous avez pour objectif de positionner Wavestone comme le cabinet de conseil incontournable de la transformation digitale des entreprises auprès d'interlocuteurs de haut niveau (Direction Générale, Direction de l'Innovation, Direction Marketing, Direction des Systèmes d'Informations, etc.)

Sabrina AYED, Account Manager, Grenoble EM 2015
«Ce que j'apprécie au quotidien en tant qu'Account Manager, c'est la diversité des missions confiées et le niveau de responsabilisation. Il est pour moi très intéressant d'évoluer sur un poste où les nombreuses interactions avec les consultants me permettent d'apprendre sur différentes thématiques et de développer mon réseau interne. »



Alexandre PERRACHON, Senior Account Manager, EDHEC 2011
« Les responsabilités confiées aux Account Managers de Wavestone sont très variées et stimulantes. Ce poste permet de s'épanouir dans la conquête de nouveaux clients tout en s'impliquant dans différents projets internes. Ces deux dimensions permettent de développer la créativité de chacun. »

