



Notre Groupe rassemble aujourd'hui près de 1300 collaborateurs via nos 100 points de ventes. Leader dans notre activité de spécialiste automobile et pneumatiques, nous assurons la distribution et les services à une clientèle de professionnels et de particuliers. Nous représentons un panel important des plus grandes marques : Michelin, Bridgestone, Kleber, Hankook, Firestone, Kormoran, Vredestein...

Notre filiale CHRONO PNEUS - SLPA, forte de 100 collaborateurs et par son implantation géographique de 5 plateformes assure la distribution de pneumatiques auprès de tous les professionnels de l'automobile : concessionnaires, centre autos et garagistes.

Notre différence : une structure agile adossée à la puissance d'un Groupe, animée d'une volonté d'innover par nos approches commerciales, logistiques et par nos outils digitaux.

Pour renforcer nos organisations, nous recherchons un(e) :

Responsable Grands-comptes Régional (h/f) Grand quart sud-est France pour la société SLPA

Sous la direction du Directeur Commercial, vous relevez un challenge stimulant au sein d'une structure innovante, et qui se développe.

En tant que Responsable Grands Comptes (H/F), vous êtes le (la) garant(e) de la négociation et du suivi des accords nationaux dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et sur votre zone.

Vos missions seront les suivantes :

- Atteindre les objectifs de volume et de marge fixés.
- Entretien et développer les comptes régionaux et nationaux de la zone.
- Prospector de nouveaux comptes régionaux et nationaux sur la zone.
- Être l'interface entre le commerce, les achats, le marketing, l'informatique.
- Déployer auprès de la force de vente les accords régionaux et nationaux.
- Être en veille du marché et de la concurrence, et remonter les informations factuelles à la Direction commerciale.

Issu(e) d'une formation supérieure commerciale, vous avez une expérience sur une fonction de KAM régional en B to B, idéalement dans le secteur automobile.

Vous maîtrisez les techniques de ventes et de négociations terrain et faites preuve de conviction et de pugnacité.

Le service client vous anime au quotidien, la réactivité et le dynamisme vous caractérisent !

Vous maîtrisez le pack office, êtes à l'aise avec les outils informatiques (ERP, CRM) et avez un bon niveau d'anglais. Vous résidez idéalement à Lyon.

Votre intégration se déroulera sur 3 mois et vous bénéficierez d'un accompagnement sur-mesure pour votre première année. Nous attachons une attention importante à la formation et à l'accompagnement de chacun de nos collaborateurs pendant leur intégration.

Dans le cadre de sa politique diversité, le Groupe étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Salaire : Fixe attractif + primes + 13e mois + mutuelle familiale + véhicule + Smartphone + ordinateur portable + Véhicule de fonction

Permis B obligatoire