

FICHE DE POSTE
ACCOUNT MANAGER

MISSION

L'Account manager est responsable de la gestion des comptes clients de Barid Media, il est l'interlocuteur principal du client avec qui il doit entretenir et développer une relation de confiance dans le respect des engagements contractuels.

ATTRIBUTIONS DU POSTE

- Porte le suivi de l'exécution de la prestation par Barid Media dans le respect des engagements contractuels établis dans les contrats signés ;
- Consolide les besoins en production exprimés par le client ;
- Construit une volumétrie prévisionnelle à court et moyen terme afin d'alimenter le planning de production de l'entité ;
- Assure la coordination entre le client et les différentes entités internes (production, approvisionnement, facturation, recouvrement) ;
- S'assure de la production de l'ensemble documents projet (accusé de remise d'une commande, validation des BAT, bon de livraison, support de CoPil) et contractuels (PV de réception, décomptes, factures) ;
- Agit en tant que facilitateur relationnel en vue de désamorcer les éventuelles défis et incidents opérationnels ;
- Tient le suivi financier du projet en matière de consommation de commande / marché cadre ;
- S'assure de la pertinence et complétude des données disponibles sur CRM ;
- Assurer une veille sur le volet développement commercial, tant sur les comptes existants que sur de nouveaux clients ;
- Contribue aux efforts de cross-selling et up-selling ;

PROFIL :

- Lauréat Grandes Ecoles de Commerce et Gestion (ISCAE, ENCG...) avec une spécialité en Marketing et action commerciale ;
- Une expérience de 5 ans minimum dans un poste similaire.